

2 4/5-86
ЭКО
ISSN 0131-7652
МИФ О НОРМЕ НАКОПЛЕНИЯ
ПЛАТИТЬ ЗА ДЕЛО
ЦЕНЫ НА ТОПЛИВО И ЭНЕРГИЮ
НУЖНЫ ЛИ НОЧНЫЕ СМЕНЫ!
ЗАМЕТКИ ИНДИЙСКОГО МЕНЕДЖЕРА
НИ РУБЛЯ
В ФОНД ВЫШЕСТОЯЩЕЙ
ОРГАНИЗАЦИИ!
8·1989

ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

Если я правильно понял Б.П. Орлова (статья «Иллюзии и реальность экономической информации». - ЭКО . 1988. № 8), начиная с 1929 г. ученые люди систематически и умышленно снабжали нас искаженными и подтасованными данными, создав «привычную систему обмана». Поэтому печать и приводит многочисленные факты нарушений законов, не называя, как правило, виновных, которые фактически остаются без должного наказания. А ведь Ленин говорил, что наказание должно устрашать не тяжестью, а неизбежностью.

Г. Т. КАЧАНОВИЧ,
ветеран труда, участник войны, Челябинск

В публикациях «ЭКО» и сейчас много полезного для работников АПК (например, статья «Когда вернется Худенко» в № 4 за 1989 г.). Но хотелось бы читать такие материалы регулярно. Предлагаю организовать в журнале специальную рубрику, где, в частности, рассказывалось бы об опыте организации АПК в зарубежных странах, об отраслях, обслуживающих АПК. Особенно хотелось бы прочитать в «ЭКО» подробный рассказ о том, как работает АПК в США.

В. И. ДУБИЦКИЙ

Обидно, что, попав в угол в прениях с Э. Хьюиттом и др., наши экономисты так из него и не сумели выйти (ЭКО. 1988. № 10). Хотелось бы после такой статьи прочитать о том, как же мы намерены решать проблемы, мучающие нас практически все послереволюционное время. Хотелось, чтобы ведущие экономисты сообщали при этом не только свое (частное) мнение, но и намерение правительства.

А. П. ГАВВА,
Симферополь

На каждом заводе служба ОТК — одна из самых многочисленных, есть и другие службы контроля качества. Количество контрольных операций не уменьшается, но качество продукции большинства предприятий одинаково невысокое. Формы воздействия на качество сложились исторически и не дают желаемого эффекта. Хотелось бы увидеть в ЭКО подборку материалов о контроле качества продукции на лучших предприятиях страны, о предлагаемых мероприятиях в области коренного улучшения качества отечественной продукции.

В. В. АЛЕКСАНДРОВ,
Бердск

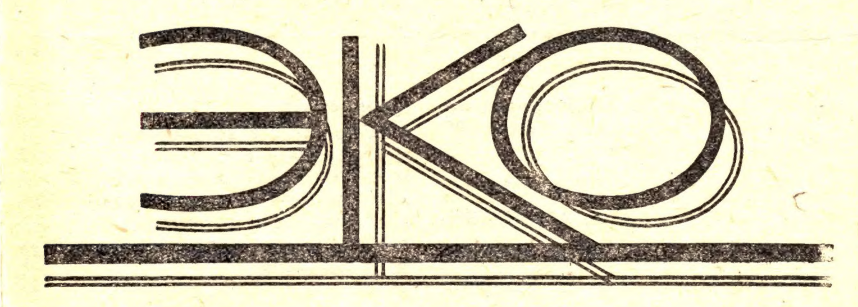
На мой взгляд, тесты типа «Как вы относитесь к критике» (ЭКО. 1989. № 2) просто необходимы каждому человеку. Они помогают лучше разобраться в себе, оценить себя со стороны, понять другого человека и при необходимости помочь ему. Считаю, что стоит продолжать и дальше такие публикации.

Ж. И. НАЗАРЬЕВА,
Амурская обл., Шимановск

Плохо, что наши ученые все еще не могут или боятся самостоятельно мыслить, оглядываются на ЦК, как бы не одернули. Западные специалисты, по-моему, более точны и реалистичны в оценке экономической ситуации в нашей стране. Поэтому нам не помешали бы систематические публикации обзоров исследований советологов, их оригинальных работ .

В. А. ДЕМИН,
зам. главного инженера комбината, Орехово-Зуево

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

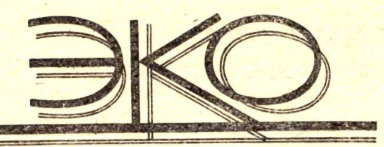
ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

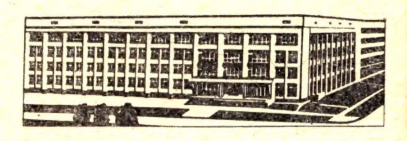
8 (182) 1989



НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1989. № 8. 1—224.



Адрес редакции:
630090. Новосибирск,
проспект Академика
Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректоры Е. Н. ЗИМИНА, С. В. БЛИНОВА

Сдано в набор 27.04.89. Подписано к печати 26.06.89. МН-01068. Формат 84×108 1/32 Бумага книжно-журнальная. Высокая печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр.-отт. 14,11. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 160 000 экз. Заказ № 680. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

МИФ О ЧРЕЗМЕРНОЙ НОРМЕ НАКОПЛЕНИЯ

Б. Е. КВАСНЮК,
кандидат экономических наук,
Институт экономики АН УССР,
Киев

В экономической литературе, средствах массовой информации остро обсуждаются вопросы, тесно связанные с соотношением потребления и накопления. При этом многие, ссылаясь на США, убеждены в том, что норма накопления у нас чрезмерно велика. В. Селюнин считает, что на накопление приходится 40 % национального дохода страны[1]. В. Попов и Н. Шмелев: «На... накопление... мы направляем в последние годы 24—27 % национального дохода, а если исчислить советский национальный доход по западной методологии, то, грубым счетом, около 20 %. В США на эти же цели расходуют сейчас только 6 % национального дохода...»[2]. По В. Кривошееву, доля потребления в национальном доходе СССР в 1985 г. составила 69 %, а в США — 89 %.[3]

Какие цифры верны? И действительно ли норма накопления у нас столь велика, а в США столь низка? Ведь положительный ответ на этот вопрос прямо и недвусмысленно объясняет разрыв в уровнях потребления наших стран... Увы, действительность в данном случае не исчерпывается столь бесхитростной логикой.

Наша норма накопления не столь велика, норма накопления США — не столь низка, а представленные выше суждения об одном из ключевых показателей экономического развития — распространенный миф, имеющий далеко не безобидные последствия.

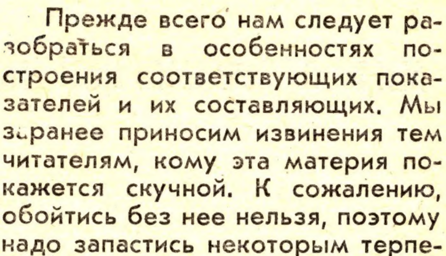
Попробуем показать это.

---

[1] См.: Селюнин В. Темпы роста на весах потребления // Социалистическая индустрия. 1988. 5 янв. С. 3.

[2] Попов В., Шмелев Н. Анатомия дефицита // Знамя. 1988. № 5. С. 169.

[3] См.: Кривошеев В. О зависимости хода идей от хода вещей // Дружба народов. 1988. № 10. С. 200.



СРАВНИМ КОНСТРУКЦИИ

Прежде всего нам следует разобраться в особенностях построения соответствующих показателей и их составляющих. Мы заранее приносим извинения тем читателям, кому эта материя покажется скучной. К сожалению, обойтись без нее нельзя, поэтому надо запастись некоторым терпением. Со своей же стороны обещаем обойтись без ненужных деталей и все затуманивающей точности.

В международной практике, статистике ООН и капиталистических стран под накоплением понимаются частные валовые капиталовложения, предназначенные для замены выбывающего основного капитала и для его прироста. Расходы на прирост основного капитала и запасов оборотных средств образуют ресурсы расширенного воспроизводства и характеризуют чистое накопление, которое совпадает по содержанию с понятием накопления, принятым в советской экономике. В зависимости от того, какая категория накопления используется, меняется величина нормы накопления.

Накопление фигурирует в числителе нормы накопления. В знаменателе этого показателя по западной методологии используются валовый национальный продукт (ВНП) и валовый внутренний продукт (ВВП), а в Советском Союзе — национальный доход. Так, наш национальный доход, используемый на потребление и накопление, составил в 1987 г. 585,8 млрд руб., из которых 143,9 млрд руб. приходилось на накопление и другие общегосударственные расходы. Норма накопления составила 24,56 % к используемому национальному доходу, в том числе 9,13 % — накопление основных производственных фондов, 6,93 — непроизводственных основных фондов, 8,05 % — материальных оборотных средств, резервов и прочих расходов. ВНП же СССР в 1987 г. составил 825 млрд руб. Доля накопления внутри валового национального продукта равнялась 17,44 %.

Различны и числители. Под валовым накоплением в западных странах понимаются «чистые приобретения воспроизводственных материальных активов (новых или подержанных), срок службы которых не менее года и которые предназначены для использования в невоенных целях»[4]. К накоплению относят и расходы по улучшению средств производства, на мелиорацию земель и расширение шахт, плантаций, садов, разведение скота и т. д. Не учитываются государственные капиталовложения и затраты на продукцию военно-технического назначения.

Уже этого достаточно, чтобы утверждать: распространенные в публицистических статьях версии о 90 %-ной или даже более высокой норме потребления в общественном продукте западных стран беспочвенны, они не подтверждаются статистикой конечного использования ВНП. Взглянем на таблицу 1.

Норма накопления в США в 1986 г., как видно из таблицы, лишь только по частнокапиталистическому накоплению составила 17,9 % ВНП. В текущих расходах государства, штатов и местных органов представлены элементы как потребления, так и накопления. К потреблению относят нематериальные затраты на коллективное потребление, заработную плату, жалованье и средства социального страхования работников сферы обороны и общегосударственного управления, а к накоплению — капитальные вложения федерального правительства, штатов и местных органов управления на невоенное строительство. Расходы федерального правительства на военно-техническую продукцию и военное строительство не могут однозначно трактоваться ни как потребление, ни как накопление.

Советские публицисты и некоторые экономисты зачисляют совокупные данные о текущих расходах государства в фонд потребления, для чего нет достаточных оснований. Статистика ООН выделяет три главных компонента конечного использования ВВП — личное потребление, текущие расходы государства, валовые частные капиталовложения. Что касается СССР, то подавляющая часть ресурсов, аналогичных текущим расходам государства, отражается в накоплении. Это предопределяет ошибочное толкование удельных весов потребления в СССР и США.

---

[4] Руководство по национальным счетам. Счета производства: источники и методы // ООН. Нью-Йорк. 1986. С. 168—169.

Таблица 1

Структура ВНП США в 1986—2000 гг., млрд. дол., в ценах 1982 г.

Показатели	1986 г.		Прогноз до 2000 г.			
			умеренный		максимальный	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Валовый национальный продукт (ВНП)	3678,5	100	5161,4	100	5552,4	100
Личное потребление	2428,7	65,8	3429,4	66,4	3659,7	65,9
Валовые частные капиталовложения	659,7	17,9	932,1	18,1	1103,2	19,9
Текущие расходы государства	333,4	9,0	354,4	6,9	371,2	6,7
в том числе:						
на оборону	251,0	6,8	251,0	4,9	263,0	4,7
невоенного характера	82,4	2,2	103,4	2,0	108,2	1,9
Текущие расходы штатов и местных органов	414,5	11,3	544,0	10,5	586,6	10,2

Составлено по: Monthly Labor Review. December. 1987. N. 13. P. 13.

В статистике ВНП и ВВП капиталистических стран соотношения структурных элементов накопления, потребления и текущих расходов государства не всегда равно 100 %. Так, в 1976—1980 гг. структура ВВП развитых капиталистических стран составила: личное потребление — 60,5 %, текущие расходы государства — 16,7, накопление — 22,5, а в сумме — 99,7 %, поскольку экспорт превышал импорт на 0,3 процентных пункта. ВНП отличается от ВВП на сальдо прибыли иностранного капитала, заработной платы, выплаченной наемным рабочим других стран, и прибыли, заработной платы, полученной капиталом и наемными рабочими данной страны в зарубежных государствах. В развитых странах различие между ВВП и ВНП незначительно, а по развивающимся странам оно составляет довольно заметную величину.

В действующей у нас системе планирования в валовые капитальные вложения включаются расходы по всем компонентам гражданского и оборонного характера. Поэтому наша норма валовых капитальных вложений получается завышенной на размер инвестиций в оборонные мероприятия. Кроме того, категория валовых капиталовложений в СССР не сопоставима с категорией валовых вложений в США еще и в том отношении, что там под ними понимаются не финансовые ресурсы, а чистые приобретения хозяйственных единиц, уже оплаченные, реально поступившие элементы основных фондов.

На объемы валовых вложений в основные фонды и их долю в ВНП заметное влияние оказывают цены потребительских и инвестиционных товаров, а также темпы инфля-

ции. Ценовые факторы занижают долю фонда накопления в США, других западных странах и завышают ее в СССР.

По нашим ориентировочным расчетам, норма валовых капиталовложений в ВНП СССР составит в 1989 г. примерно 23 %, что близко к средним значениям показателей валового частного накопления в развитых капиталистических странах. Реально же норма валового накопления в СССР, сравнимая со структурой частного капиталообразования, будет меньшей, чем в западных странах, в частности, в 1,5—2,5 раза по накоплению основных производственных фондов — этого решающего элемента расширенного воспроизводства.

Наиболее достоверные сведения о норме накопления в ряде социалистических и капиталистических стран по сравнимой методологии дала Программа международных сопоставлений ВВП в Европе (1980 г.), проведенная ООН. Здесь, по существу впервые в статистической практике, были идентифицированы и величина общественного продукта, и оценки основных его компонентов, приведенные к паритету покупательной способности австрийского шиллинга (таблица 2).

Таблица 2

Соотношение основных компонентов ВВП в 1980 г., % к итогу

	Австрия	Финляндия	Венгрия	Польша	Югославия
ВВП в национальной валюте	100	100	100	100	100
в том числе:					
личное потребление	68,7	63,9	61,4	68,6	59,5
коллективное потребление	8,6	9,9	8,1	8,9	10,6
капитальные вложения	22,7	26,2	30,5	22,3	29,9
ВВП по паритетам покупательной способности (австрийские шиллинги)	100	100	100	100	100
в том числе:					
личное потребление	67,5	62,1	62,8	63,1	62,5
коллективное потребление	8,3	8,0	7,8	10,5	10,2
капитальные вложения	24,2	29,9	29,4	26,4	27,3

См.: Международное сопоставление валового внутреннего продукта в Европе, 1980. ООН, 1985, С. 146.

В данной таблице обращают на себя внимание два важных момента. Доля фонда потребления (личного и коллективного) не имеет ничего общего с 90 %, а накопления — с 6—10 %, и удельные веса валового накопления в пяти странах оказались примерно одинаковыми, что привело в изумление европейских статистиков. Видимо, стереотипы о завышенной доле накопления в социалистических странах — не только наше национальное достояние. Взаимный перевод нормы накопления по западной и советской методологии показывает неоднозначность показателей, ввиду крупных различий в структуре общественного продукта, валового и чистого накопления. Так, в Австрии (1964 г.) норма накопления, по советской методологии, составила 21,72 % национального дохода, а по западной — 28,6 %, ВНП Финляндии (1965 г.) соответственно — 26,16 % и 27,7 %, Японии — 33,8 % и 33,02 %. В Венгрии, по данным ЦСУ этой страны, норма накопления (1987 г.) по западной методологии составила 25,2 % ВНП, а по советской методологии — 11,5 % национального дохода.

Добавим сюда другие расчеты нормы накопления по различным странам. Поскольку Госкомстат СССР не публикует таких сведений, воспользуемся данными статорганов ПНР. В соответствии с ними конечное использование общественного продукта на накопление составляло в 1985 г. лишь в США и в ГДР меньше 20 % (соответственно 19 и 17), а в большой группе капиталистических и социалистических стран его значение превышало 20 % (Болгария — 24 %, Польша —26, Чехословакия — 20, Югославия — 38, Австрия — 25, Норвегия — 27, ФРГ — 21, Финляндия — 24, Япония — 29 %)[5].

В семидесятых-восьмидесятых годах, по данным официальной статистики, норма накопления достигала в отдельные годы и целые периоды 50 % — в Алжире, 37 — в Замбии, 52 — в Ираке, 42 — в Венесуэле, 36 — в Китае и Гонконге, 46 — в Сингапуре, 30 — в Люксембурге, 34 — в Исландии, 36 % — в Греции. Она была выше 30 % в десятках других государств. А где были самые низкие показатели? В Буркина Фасо, Эфиопии, Гане, Бангладеш, Судане и других экономически отсталых государствах. Здесь норма накопления как раз и была ниже 10 %.

---

[5] Составлено по: Rocznik statystyczny, Warszawa. 1987. С. 552.

НАШЕ НАКОПЛЕНИЕ НА САМОМ ДЕЛЕ

Личное и коллективное потребление всегда выступают конечным результатом производства и его эффективности. Все крупные сдвиги в структуре экономики и потребления населения, между тем, являются функцией накопления, особенно производственного. В народном хозяйстве СССР норма накопления падает уже несколько пятилеток. В годы застоя снижение нормы накопления приводилось в качестве главного аргумента социальной ориентации производства. К чему это ведет, станет ясно из данных таблицы 3, взятых нами вновь из нейтрального источника.

Таблица 3

Среднегодовые темпы прироста валового накопления и личного потребления населения в 1975—1985 гг.

Показатели	Среднегодовые темпы прироста		Темпы прироста к предшествующему году					
	1975—1980	1980—1985	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Валовые капиталовложения СССР	—4,8	—4,1	—14,1	—11,0	—20,3	2,9	10,7	—2,6
США	5,4	4,6	6,8	—0,1	—8,7	3,8	15,3	8,4
Япония	4,7	2,5	0,0	3,1	0,8	—0,3	4,9	5,6
Личное потребление СССР	3,3	0,0	1,5	—0,7	7,5	3,8	2,6	2,2
США	3,3	3,3	—0,3	1,6	1,1	5,0	4,7	3,4
Япония	4,5	3,0	1,4	1,3	4,1	3,2	2,7	2,6

Составлено по: National Accounts Statistics: analysis of main aggregates. 1985 // New-York., 1988. P. 238, 241, 242, 244, 247, 248.

В рассматриваемом периоде сброс капиталовложений наблюдался только в СССР, хотя в капиталистических странах в 1980—1982 гг. имел место экономический кризис. В результате среднегодовые темпы роста личного потребления в нашей стране оказались более низкими или вообще отсутствовали. Кратковременный прирост вложений в 1983—1984 гг. не изменил общей картины. В 1986—1989 гг. норма накопления, вопреки плановым заданиям, вновь снизилась. Не с этим ли связано такое острое положение на нашем товарном рынке?

А вот и другие конкретные примеры для размышления на заданную тему.

В советской публицистике, критикующей методы хозяйствования в СССР, одна из наиболее распространенных иллюстраций перенакопления — производство обуви, тракторов и комбайнов. Вот что пишет Н. Шмелев: «Мы производим около 800 млн пар обуви в год (и еще около 100 млн импортируем) — никто в мире не производит столько ни по валу, ни в расчете на душу населения. Зачем этой отрасли вообще какие бы то ни было темпы роста? Не ясно ли, что надо производить другую обувь, а не наращивать производство нынешней — никудышней?»[6]. В этом полемическом замечании не все верно. В настоящее время СССР производит на душу населения 2,9 пары обуви в год, тогда как Болгария — 3,4, Венгрия — 3,6, ГДР — 5,3, Чехословакия — 7,3, Италия — 7,9 пары[7].

Советские данные о производстве обуви чаще всего сравнивают с американскими, забывая о том, что в США обувная промышленность давно деградировала, а рынок ориентирован на импортную обувь. В 1984 г. в США выпускалось 301,4 млн пар обуви, а импорт составил 725,8 млн пар. Таким образом, годовое потребление достигло более миллиарда пар, которое на 71,3 % обеспечивалось импортом[8]. Если исключить из отечественного производства солдатские сапоги и другую обувь специального назначения, то окажется, что по каналам розничной торговли реализуется 1,9 пары на душу населения (в США больше 5 пар). По мнению ряда специалистов, неудовлетворенный спрос на потребительском рынке оценивается величиной от 70 до 150 млрд руб.[9]. Она при произведенном национальном доходе страны в 625 млрд руб. (1988 г.) настолько велика, что делает беспредметными любые рассуждения на тему, нуждается или нет народное хозяйство в накоплении и экономическом росте. Ответ может быть только однозначным. Вне и помимо накопления не бывает ни экономического роста, ни насыщения рынка потребительскими товарами, ни научно-технического прогресса. Здесь уместно привести и такую важную характеристику, как

---

[6] **Шмелев Н.** Экономика и здравый смысл // Знамя. 1988. № 7. С. 180.
[7] **См.:** Народное хозяйство СССР в 1987 г. М.: Финансы и статистика. 1988. С. 646.
[8] **См.:** Statistical Abstracts of the United States. 1987. P. 843.
[9] **См.,** например: Богомолов О. Т. Могут ли быть деньги «лишними»? // Аргументы и факты. 1989. № 3. С. 4; Рынок товаров: состояние и перспектива // Известия. 1989. 24 янв. С. 2.

ввод жилья на 10 тыс. человек населения. В 1987 г. он составил в СССР 4651 кв. м, 5291 кв. м — в Австрии, 4996 — в Дании, 11247 — в Норвегии, 10102 — в США, 10844 кв. м — в Японии[10]. В структуре накопления жилищное строительство — ведущий компонент, самый крупный по удельному весу.

Теперь о тракторах. В 1987 г. в СССР производилось 567 тыс. тракторов против 93 тыс. в США. Сравнивая эти две величины, советские публицисты обычно проходят мимо того факта, что в США еще выпускается 512 тыс. тракторов малой мощности и моторных культиваторов. В СССР аналогичных машин произведено в 1987 г. всего 65 тыс. штук, а накопление тракторов отсутствует уже много лет.

Норма накопления — обобщенный показатель. Чтобы получить адекватное представление о реальном положении дел, необходимо исследовать структурные элементы накопления в натуральных показателях. Без этого важного дополнения риск попасть впросак остается чрезмерно большим. По упомянутому выше международному сравнению ВВП в Европе (1980 г.) капиталистические страны имеют по сравнению с социалистическими странами двойное превосходство по накоплению в душевом измерении. Это предопределило их преимущество в темпах научно-технического прогресса и двойное превосходство в объемах личного потребления.

Исследование накопления в европейских странах (1980 г.) показало, что Австрия использовала по сравнению с Венгрией и Польшей транспортного оборудования в 2,1 и 1,52 раз, неэлектрических машин — в 2,4 и 2,88, машин и оборудования — в 2,46 и 2,2 раза больше[11].

Одним из наиболее важных показателей уровня накопления является станкостроение, определяющее технический прогресс как в машиностроении, так и экономики в целом (таблица 4).

СССР существенно отстает от ФРГ и Японии как по общему выпуску станков так и (многократно) на душу населения. Фактически наиболее низкими были у нас темпы производства и потребления станков, несмотря на принятые решения по подъему машиностроения. Здесь важно

---

[10] См.: Капитальное строительство СССР // Стат. сборник. М.: Финансы и статистика. 1988. С. 223.

[11] Рассчитано по: Международное сравнение валового внутреннего продукта в Европе. 1980. С. 153.

Таблица 4

Производство станков в пяти ведущих странах-производителях, 1983—1986 гг., млн дол.

Страны	1983	1984	1985	1986	Изменения в процентах за 1985—1986 годы, дол. США	
					Производство всего	Потребление внутреннее
Италия	1040	1000	1120	1650	47	32,6
ФРГ	3190	2800	3170	5210	64	27,8
СССР	3080	2780	3040	3660	20	7,2
США	2110	2420	2720	2830	4	11,6
Япония	3540	4470	5320	7080	33	—7,3

Составлено по: Годовой обзор машиностроения и автоматизации за 1986 г. // ООН, Нью-Йорк, 1988. Т. 1. С. 31—33.

помнить, что в СССР реально перенакопление устаревших универсальных станков и громадный дефицит современного высокопроизводительного оборудования. Попытка резко взвинтить темпы производства средств гибкой автоматизации наталкивается на отсутствие достаточных заделов в научно-технической области и подготовке кадров.

Одна из наиболее болезненных проблем экономического и экологического характера — производство стали. Приводя советские показатели и сравнивая их с американскими, наши ученые и публицисты не принимают во внимание тот факт, что в душевом измерении СССР отнюдь не имеет первенства. На душу населения в 1987 г. мы производили стали 571 кг против 625 кг в Румынии, 989 кг — в Чехословакии, 613 кг — в ФРГ и 806 кг — в Японии. Правда, советские показатели значительно выше, чем в США, Италии, Великобритании, но там развито производство пластмасс и других заменителей металла. Качество металла в СССР низкое, расход сырья и энергии на его производство чрезмерен. Чего же стоит нам наше неоспоримое первенство по валу?

По мнению японских экономистов К. Енаки и Т. Моримото, использование в их стране технологий непрерывной разливки стали, дутья природного газа и сухого гашения кокса дает огромный выигрыш, служит главной причиной сбережения энергии на металлургических заводах. По их расчетам, «Советскому Союзу не потребовалась бы энергия всех атомных станций при создании в сталеплавильной

промышленности энергосберегающих технологических систем, аналогичных японским»[12]. Последние слова можно с полным основанием заменить словами «аналогичным советским», поскольку именно отечественные технологии, используемые в Японии, принесли этой стране огромный экономический и экологический эффект. Убаюкивая себя внушительными цифрами о выпуске металла, мы упустили время для реконструкции металлургического комплекса. Только в УССР износ металлургического оборудования составляет 70 %. А в целом по стране 25 % доменных печей, 40 % мартенов и прокатных станов функционируют более 40 лет. В металлургии, целлюлозно-бумажной промышленности, некоторых других отраслях большая часть предприятий построена в конце прошлого — начале нынешнего века. Отсутствие производственного накопления в металлургической промышленности обусловило многократно большие капиталовложения в сопряженных отраслях, прежде всего в топливно-энергетических.

Чистое накопление регулируется объемами ввода и законченного капитального ремонта основных фондов за вычетом износа и выбытия фондов вследствие ветхости. В 1970—1987 гг. процесс накопления деградировал и приобрел уродливый характер. Об этом свидетельствует следующий пример. В 1987 г. валовое накопление в Украинской ССР было примерно равным валовому накоплению Союза ССР за 1959 г. Но в то время превышение ввода фондов над износом составило 15,2 млрд руб. против 3,77 млрд руб. в 1987 г. на Украине, а по производственным фондам — 9,3 млрд руб. против 1 млрд руб. Таким образом, при одинаковых размерах валового накопления чистое производственное накопление было в республике в 9 раз меньшим. В 1987 г. чистое производственное накопление США было в 5—6 раза более высоким.

Капитальные вложения по объектам производственного накопления в УССР составили (1987 г.) в расчете на одного работника материального производства 1072 руб. против 1468 руб. в целом по стране, 1697 руб. в РСФСР, 1613 руб. в Казахстане[13].

Председатель Госплана СССР Ю. Д. Маслюков отмечал: «Усиление социальной ориентации экономики опирается

---

[12] Енаки К., Моримото Т. Энергетические проблемы советской сталелитейной промышленности // Вопросы экономики. 1983. № 11. С. 72.

[13] См.: Капитальное строительство СССР // Статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1988. С. 19.

на крупные структурные сдвиги. Прежде всего это касается фундаментальной пропорции между потреблением и накоплением. При подготовке проекта плана на 1989 г. была значительно углублена методическая проработка этого вопроса, применен взвешенный подход к различным весьма неоднородным по своему назначению элементам накопления национального дохода. Так, накопление в основных непроизводственных фондах, обеспечивающее развитие социальной сферы, намечено увеличить опережающими темпами. В накоплении основных производственных фондов будет преобладать наращивание действительно новой, прогрессивной техники. Предусмотрено снижение незавершенного строительства и производственных запасов при увеличении ресурсов товаров в торговле»[14]. В 1987 г. прирост основных фондов составил 94,1 млрд руб., а запасы материальных оборотных средств уменьшились на 1 млрд руб.[15] Чистое накопление выразилось в сумме 93,1 млрд руб., что равнялось 15,89 % национального дохода и 11,28 % ВНП СССР.

Чистое частнокапиталистическое накопление в США в 1987 г., рассчитанное нами по советской методологии, составило 8,75 ВНП[16]. В его норму не включено накопление за счет государственных источников, так как строго определить его очень сложно. В целом норма чистого накопления в СССР выходит более высокой. Однако в накоплении по СССР часть ресурсов получена за счет капитального ремонта, финансируемого из амортизации, в то время как по США потребление основного капитала полностью исключено. В УССР, например, подавляющая часть прироста основных производственных фондов достигается за счет капитального ремонта. В целом по стране ремонтные издержки составляют 80 млрд руб. в год. Без учета капитального ремонта норма чистого накопления в СССР не превысит 6,5 % ВНП и будет примерно вдвое ниже доли частного и государственного накопления в США.

Все вышеприведенные сведения о накоплении в СССР относятся к номинальному варианту, исчисленному в текущих ценах. Между тем общепринято, что цены на ин-

---

[14] **Маслюков Ю. Д.** О государственном плане экономического и социального развития СССР на 1989 год и о ходе выполнения плана в 1989 году // Известия. 1988. 28 окт. С. 2.

[15] **См.:** Народное хозяйство СССР в 1987 г. С. 389, 586.

[16] **Рассчитано по:** Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. М.: Правда. 1988. С. 102; Survey of Current Business. 1987. December. № 12. P. 3.

вестиционные товары существенно опережают изменения их потребительной стоимости, превосходят прирост фондов в натуральном выражении. Поэтому реальное накопление в СССР значительно ниже полученных нами расчетных уровней. По мнению Г. М. Сорокина, в СССР реальное накопление в два раза меньше номинального[17]. Из расчетов ИЭ АН УССР по накоплению в сельском хозяйстве страны следует, что в 1965—1986 гг. при росте балансовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств в колхозах и совхозах более чем в пять раз индекс физического объема производственных ресурсов (корма, семена, нефтепродукты, удобрения) увеличился лишь в два раза, активной части фондов — в 2,11 раза. Реальное накопление не превышало 40 % номинального.

ЛЮБОВЬ К ГРАНДИОЗНОМУ

В ряде старых промышленных районов чистое производственное накопление не только не способно обеспечить наращивания мощностей, но и по существу воспрепятствовать стихийному саморазрушению производительных сил. Это в решающей степени предопределено тем, что основные ресурсы чистого накопления варварски расхищались на стройках века, повороте рек, перекрытии Кара-Богаза, Дуная и т. д. Многие публицисты прямо обвиняют в этом социалистическую систему хозяйствования, командно-приказные методы сталинского режима.

Мы полагаем, что социализм как общественная система не может и не должен отождествляться со сталинизмом. Напротив, то, что привнесено Сталиным, органически чуждо социализму. В семидесятых-восьмидесятых годах, когда был утрачен темп развития социалистической экономики, в руководстве страной преобладали те же сталинские методы, но не в виде трагедии, а в виде фарса. Крупное чиновничество, разложенное сверхвысокими доходами еще при Сталине, выродилось в феодальноподобную прослойку. Оно создало в стране атмосферу всеобщего стяжательства, поставило во главу угла не интересы наро-

[17] См.: Сорокин Г. М. Темпы роста советской экономики // Вопросы экономики. 1986. № 2. С. 18, 20.

да, а безумное, средневековое по своей сути, слепое личное обогащение. Удивительно ли на этом фоне пагубное и пренебрежительное отношение к объективным законам воспроизводства, фантастическое разбазаривание ресурсов накопления? По стране прокатилась лавина «грандиозных» проектов, а народное хозяйство хирело, оборудование старело, технический прогресс костенел и вырождался.

Под влиянием всей этой экономической вакханалии, родившейся в противовес господствовавшему у нас долгие годы предпочтению будущего перед настоящим, сложилось отрицательное отношение к накоплению как чему-то чуждому и противоестественному. Между тем накопление было и остается непреходящей основой всякого экономического, политического и умственного прогресса, решающим условием благосостояния, сбалансированности и нормального развития общества.

Несостоятельность призывов к дальнейшему ограничению нормы накопления противоречит целям социальной политики. 60 % вводимых ныне строек нацелено на прирост мощностей предприятий потребительского сектора, переработки и транспортировки продуктов питания, охраны окружающей среды, 31 % — на выпуск средств производства, 9 % — на укрепление материально-технической базы науки, межотраслевых научно-технических комплексов[18]. Первые результаты сотрудничества советских предприятий с зарубежными фирмами в швейной, обувной и других отраслях показывают, как и следовало ожидать, что резкий скачок в увеличении выпуска и повышении качества потребительских товаров достигается не постановлениями, сколько бы их не было, а поставками технологического оборудования. Правда, в условиях государственного долга, бюджетного дефицита и товарного голода государство должно ограничивать свои расходы. Есть ли у него резервы, не связанные со свертыванием производственного накопления? Думается, что такие резервы имеются.

Это — и начатое перепрофилирование трехсот предприятий, конверсия на военных заводах, сокращение расходов на оборону.

Из опубликованных в печати данных о численности вооруженных сил и вооружений Организации Варшавского

---

[18] См.: Вид Л. Б. Качество темпов роста // Экон. газета. № 36. С. 4.

Договора ясно, что львиная доля в производстве основных видов оружия приходилась на СССР. По американской версии, СССР тратит на оборону не меньше средств, чем США[19]. Это и сокращение капиталовложений в проекты с длительным сроком окупаемости, использование их для вложений в основные производственные фонды, окупаемость которых составляет 3,2 года против 9,9 лет окупаемости накопления в целом.

Необходим демократический контроль за применением ресурсов накопления. Назрела реформа всей инвестиционной деятельности, включая методы планирования накопления, его хозрасчетной организации, капитального ремонта, амортизационной политики. Советский Союз располагает реальными возможностями эффективно осуществлять накопление и двигаться вперед по пути научно-технического и социального прогресса.

КОММЕНТАРИЙ РЕДАКТОРА

Подготовленный читатель, думается, прочтет статью Б. Е. Кваснюка без труда. Но многое из того, что само собой понятно специалисту, потребует усилий от экономистов, чьи интересы лежат в других областях. Что же говорить о представителях других специальностей, которых среди наших читателей большинство! Попробуем, поэтому, предугадывая возможные вопросы, ответить на некоторые из них.

Чисто формально термин «накопление» имеет самый общий смысл. Это — расширение, прирост запасаемого блага. Накапливать можно как средства производства, так и предметы потребления и деньги. В целом говорят о накоплении имущества и различают накопление производственное и непроизводственное. В статье Б. Е. Кваснюка встречаются слова «накопление обуви». Это как раз и есть элемент так называемого непроизводственного накопления. Очевидный смысл накопления предметов потребления состоит в непосредственном увеличении и качественном улучшении потребления. Одно дело, когда на человека в год приходится, скажем, две пары обуви, другое — когда столько пар, сколько надо, чтобы не испытывать в обуви нужды и носить обувь модную, по сезону и т. п. Чтобы перейти от состояния нехватки к состоянию насыщения, необходимо накопление, прирост запасов, в данном случае, обуви. Накопление прекращается, когда прекращается рост запасов.

Под накоплением в просторечии разумеют денежные сбережения. Хотя они и могут быть нацелены на повышение потребления в будущем, сбережения могут иметь и другие причины, например, отставание предложения от спроса или несбалансированность того

---

[19] См.: Statistical Abstracts of the United States. 1986. P. 843.

и другого, как нередко сейчас называют нехватку необходимых товаров при наличии у населения денежных средств на их приобретение. В статье Б. Е. Кваснюка говорится о различиях учета в статистике США, где во внимание принимаются «чистые приобретения..., реально поступившие элементы основных фондов», и у нас, где ориентируются только на денежную оценку, что, очевидно, искажает истинную картину положения дел.

Накопление производственное не означает непосредственного увеличения потребления или его непосредственного качественного улучшения. Может быть поэтому к накоплению производственному многие относятся с подозрением, воспринимают его как прямой вычет из национального дохода. С этим можно было бы согласиться, если бы не надо было думать о будущем. А над этим был вынужден ломать себе голову любой мало-мальски заботливый крестьянин, деливший урожай зерна на то, что будет съедено, и то, что будет использовано для посева под будущий урожай. Если он удовлетворялся простым воспроизводством, т. е. повторением производства в прежних масштабах, то ему не нужен был прирост (накопление) семенного фонда. Расширение же производства требовало увеличения количества зерна для посевов, отвлекаемого от потребления.

Аналогичная в принципе ситуация, но с учетом совершенно иных масштабов, иной сложности, наличия разветвленной структуры, в которой каждый элемент играет свою роль, а все вместе — грандиозный спектакль, называемый народнохозяйственным воспроизводством,— имеет место в народном хозяйстве в целом. Мало говорить просто о высокой или низкой норме накопления. Дело не в норме самой по себе, а в том, быстро или медленно растет потребление. Как говорится, не в том дело, что ружье не стреляет — лишь бы утки с неба падали. Но поскольку от исправности ружья все же зависит, будут падать утки или не будут, то видеть эту связь необходимо.

Сравним две гипотетические ситуации. Предположим, что при норме накопления в 25 % (от национального дохода) среднегодовой темп прироста потребления составит 10 %. В другой — при норме накопления в 10 % темп экономического роста составляет 4 %. Арифметика такова, что в первом случае будет иметь место удвоение потребления каждые 7—8 лет, тогда как во втором — лишь каждые 17—18 лет. Но при первом варианте первые три года будут иметь относительные (по сравнению со вторым) потери в уровне потребления и чистый выигрыш начнется только с четвертого года. Какой из этих вариантов лучше? Выбор между ними зависит от господствующего в обществе предпочтения настоящего будущему.

Если же установить норму накопления в 35 %, а темп роста национального дохода будет равен лишь 12 %, то достижение чистого выигрыша отодвинется настолько, что весь этот вариант вряд ли представит интерес.

К тому же далеко не всегда рост нормы накопления сверх некоторого уровня приводит к увеличению темпа роста национального дохода. В примере с крестьянином увеличение семенного фонда без изменения площади обрабатываемой земли и технологии ее обработки будет иметь вполне вероятным результатом «затягивание поясов» у его семьи не только сегодня.

Уже эти простые ситуации показывают, что определение нормы накопления — это своего рода оптимизационная задача. В формулировке ее участвуют неизвестная нам заранее зависимость между нормой накопления и темпом роста национального дохода (которая является результатом будущей деятельности всего общества), господствующее в обществе предпочтение настоящего будущему и многие, многие другие неизвестные ее условия.

Другими словами, при постановке этой задачи должны быть решены многочисленные вопросы: существуют ли такие эффективные технологии, использование которых обеспечит искомый рост потребления при данной норме производственного накопления? Существуют ли необходимые предпосылки (разного рода) массового использования этих технологий? При отрицательном ответе на эти вопросы производственное накопление (планируемого уровня), очевидно, лишается смысла. Нечто подобное мы имеем, когда пускаем капиталовложения на сомнительные с экономической точки зрения «проекты века» или продолжаем расширять производство продукции, не пользующейся спросом. Здесь таится психологическая ловушка, делающая, в частности, понятными призывы к снижению нормы накопления.

Статья Б. Е. Кваснюка о том, как непрост показатель нормы накопления сам по себе. Обращение с ним требует осторожности, которую мы отнюдь не всегда обнаруживаем в многочисленных современных публикациях по этой теме. Но овладение им — только первый шаг на пути к пониманию многосложной связи накопления с потреблением, сильно обострившейся за годы перестройки. Журнал надеется к ней обратиться в ближайших номерах.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ОТКЛИК

Харьковский дважды ордена Ленина, орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени тракторный завод имени Орджоникидзе

О статье «АМОРАЛЬНЫЙ ИЗНОС», ЭКО. № 2. 1989

Техническое обслуживание (ТО) автономно смазываемого топливного насоса дизелей типа СМД-60 предусмотрено инструкцией по эксплуатации (ИЭ) тракторов типа Т-150 и учитывается при расчете суммарной оперативной трудоемкости ТО машины за цикл наработки 1000 моточасов. К 1990 г. по тракторам типа Т-150 трудоемкость ТО должна быть снижена с 34—36 до нормативных 29—31 человеко-час. Согласно стандартам, в оперативное время включаются основное и вспомогательное. Время на подготовительно-заключительные работы, отдых и естественные надобности в расчете трудоемкости ТО не учитывается. На местах эксплуатации зачастую ошибочно используют нормативы оперативной трудоемкости при оплате труда исполнителей. Несовершенство обеспечения эксплуатации (кадрового, материально-технического, организационного и т. д.), работа машин «на износ», несовершенство нормативов в системе потребителя (о чем упоминает автор статьи) — все это отнюдь не способствует улучшению технического обслуживания, увеличению срока службы машины, снижению эксплуатационных расходов.

Автор статьи критикует «множество устройств» для диагностирования. Но расширение возможностей и номенклатуры средств диагностирования (СД) способствует подбору (даже в условиях хозяйств) необходимых средств для оценки ограниченного перечня параметров, назначаемых изготовителем трактора, в то время как многофункциональные электронные комплексы не всегда доступны и целесообразны.

СД позволяют предупредить серьезные отказы и аварии, определить необходимый объем воздействий при ТО и ремонте, оценить остаточный ресурс основных узлов и машины в целом (в ИЭ тракторов типа Т-150 указано более 40 наименований СД). И сомневаться в эффективности применения диагностики на сложных и дорогих машинах не приходится.

Приведенный автором статьи расчет касается только одной сельхозоперации и не дает обобщенной оценки эффективности машины. Согласно расчетам служб Госагропрома СССР годовой экономический эффект от использования трактора Т-150К вместо тракторов Т-74 и ДТ-75 по всему комплексу сельхозработ составляет 1641 руб. Мы готовы обменяться с автором соответствующими исходными данными для расчетов.

С 1972 г. ХТЗ организовал в районах наибольшего сосредоточения тракторов опорные базы. В настоящее время таких баз 42, они оказывают помощь в освоении и гарантийном ремонте тракторов ХТЗ. в обучении механизаторов. На основании Закона о государственном предприятии в Запорожской области действует (и организуется в Амурской, Курганской, Николаевской областях и Киргизской ССР), в порядке эксперимента, технический центр по фирменному обслуживанию и ремонту тракторов типа Т-150.

В условиях хозрасчетных отношений требования к качеству и техническому уровню тракторов неизмеримо возрастают, и завод в своей работе уделяет решению этих проблем первостепенное внимание.

Зам. главного конструктора
В. И. СМИРНОВ

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Средства заменяют цель

Последние годы отмечаются сильной активностью научной мысли, особенно в экономической науке. Почти во всех изданиях появляются интересные публикации. Выступают не только экономисты, но и журналисты, писатели, публицисты, руководители предприятий. Поступает много предложений, как вывести нашу экономику из кризисного состояния. Некоторые предложения претворяются в жизнь. Публикуется много обзоров, анализов, рекомендаций по заимствованию опыта развитых капиталистических стран.

Однако меня лично беспокоит то обстоятельство, что, увидев плоды или цветочки, мы не умеем добираться до корней. Даже самые академические умы почему-то упускают главную причину: почему, когда то или иное мероприятие применяют там, на Западе, получается отличный результат, а когда мы — ничего не получается. Это

и применение АСУ, ГАП, и других программ. А в последнее время захлестнула новая волна «менеджмента». Нам захотелось, видите ли, иметь менеджеров.

Главный недостаток заключается в том, что мы не сумели добраться до главной причины того или другого действия капиталистического механизма хозяйствования. Если для нашего упрощенного мышления достижение того или другого рубежа являлось целью, то для них — лишь средством. Мы рассматривали внедрение достижений научно-технической революции как цель, они — как средство. В настоящее время мы продвинулись вперед, перенося акцент на получение прибыли. Теперь мы считаем, что главной целью деятельности является получение прибыли. Нет сомнений, что упражнения в «менеджменте» изначально обречены на провал, потому что для западного менеджера получение прибыли является не целью, а средством удовлетворения личной заинтересованности.

Личная заинтересованность управленца, роль которой мы не хотим замечать, является главной движущей силой в поднятии экономики. В течение 70 лет мы видели личную заинтересованность как бы в кривом зеркале, старались все сделать наоборот. Если «у них» рабочие в основном повременщики, а управленцы — сдельщики, то у нас наоборот: рабочие — сдельщики, а управленцы — повременщики.

К чему привела сдельщина рабочих — общеизвестно: повсеместное нарушение технологии, никому не нужные многомиллиардные товарные залежи, потеря профессионализма, мастерства и, наконец, морально-психологическая деградация рабочего. Еще хуже результаты от повременной оплаты управленцев: полное бездействие и апатия к внедрению достижений НТР, совершенствованию и внедрению новых современных методов управления. Пора понимать, что главной движущей силой является личная заинтересованность управленческого персонала, начиная с министра и кончая мастером. Та система удовлетворения личной заинтересованности, которая есть у нас, не позволит сдвинуть экономику вперед даже на миллиметр. Я стараюсь читать все публикации и, в том числе, в журнале «ЭКО», однако нигде не встретил хоть намека на понимание главной движущей силы, и это обстоятельство не только беспокоит меня, но и страшит в буквальном смысле этого слова. Неужели наши блестящие умы действительно не видят эту простую истину, или делают вид, что не замечают?

В развитых капиталистических странах произошли крупные изменения: материальные приоритеты уступили место морально-психологическим, этическим, общечеловеческим. Но этот качественный скачок они выстрадали. Он возможен в обществе, где все материальные потребности удовлетворены. А удовлетворили их, опираясь на материальную заинтересованность хозяина и управленческого аппарата. Нельзя, конечно, упускать из виду и другие моменты: создание механизма взаимоотношений, гарантия защиты прав потребителей государством.

Но главное — материальная заинтересованность управленческого аппарата, прямая зависимость оплаты его труда от прибыли. И нам предстоит пройти этот путь, так как другого нет.

Г. А. САРГСЯН,
Кафан, Армянская ССР

Автора, автора!

Журнал «ЭКО», давним подписчиком которого я являюсь, не уделял особого внимания связи показателей производительности труда и заработной платы. В трудах К. Маркса и В. И. Ленина я такой непосредственной зависимости не обнаружил.

И вот в № 1 за 1989 г. читаю: «Было бы полезно и любопытно, по-видимому, не только прочесть серию очерков об авторах АКСИОМЫ (закона) о необходимости превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы, а также об истории этой аксиомы... каково отношение к ней крупных ученых экономистов СССР и зарубежных стран...»

Оказывается, существует аксиома, но авторы этого экономического открытия неизвестны. Какое, не подберу слова,— пренебрежение к открытию в экономической науке! Присоединяюсь к просьбе тт. Л. К. Коваленко и Л. Г. Карпенчука назвать авторов и указать, где было обнародовано это открытие, как к нему относятся ученые-экономисты всей планеты. Ведь так давно не было открытий в экономической науке!

Истины ради следует сказать, что результаты этого открытия пока не ахти. Производительность труда, исчисляемая по валу, растет, зарплата растет тоже, а на полках в магазинах пусто. Нужно разобраться в причинах, может, причины ведут себя неправильно, не научно,— так бывает.

Кстати, заодно необходимо выяснить, почему определение сущности, уровня и динамики производительности труда, данное К. Марксом, не применяется в СССР? К. Маркс писал: «Повышение производительности труда заключается именно в том, что доля живого труда уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, но увеличивается так, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, растет и, следовательно, количество живого труда уменьшается больше, чем увеличивается количество прошлого труда» (см. т. 7, стр. 286).

Когда, где, кем и почему было отвергнуто это определение производительности труда?

И. В. КАЛАБАНОВИЧ,
Львов

НУЛЕВОЙ ВАРИАНТ

В восьмом номере «ЭКО» за 1988 г. было опубликовано выступление кандидата экономических наук Г. В. Гренбэка «Переход к идеальной модели не предусмотрен». Основные положения его сводились к следующему.

ПЕРВОЕ. Никаких отчислений в пользу министерств быть вообще не должно. Они должны финансироваться централизованно из госбюджета, если у государства есть потребность в том или ином министерстве.

ВТОРОЕ. Отчисления по нормативу от предприятий — перелив средств от хорошо работающих к работающим плохо.

ТРЕТЬЕ. Стимулирование работников министерств из хозрасчетных фондов также не приведет ни к чему хорошему.

Поскольку разговор о судьбе отраслевой системы управления народным хозяйством неизбежно выходит из рамок собственно «нулевого варианта», отмены отчислений от прибыли предприятий в фонд министерств, то «сверхзадача» определяется так: быть ли министерствам частью государственного аппарата или выступать в ином качестве?

ПРИВЫЧКА К НЕЕСТЕСТВЕННОМУ



Е. К. ГАММ,
директор
Невинномысского шиноремонтного завода

Однажды я присутствовал при беседе начальника планово-экономического управления министерства с руководителями предприятия, экономистами, начальниками цехов одного из заводов ВПО «Союзрезинотехника». Беседа шла оживленно, свободно. Но вот что тревожило: разговор-то получался совсем

не на равных. Обе стороны хорошо помнили, что в «монаршей» воле министерства «спустить» выгодную или невыгодную номенклатуру (пусть под названием госзаказа), утвердить заводу прибыльные или кабальные нормативы. Но самое, пожалуй, интересное заключалось в том, что все присутствующие считали такой порядок вещей правильным, обсуждали только абсолютные величины нормативов и хотели их выпросить повыгоднее.

Могло ли быть так, чтобы представитель министерства (государства) обсуждал условия и возможности стимулирования увеличения выпуска нужной государству продукции с представителями предприятий как с партнерами? Конечно, нет. Ведь министерству разрешено дифференцировать по отдельным объединениям и предприятиям экономические нормативы, а также предусматривать в пятилетних планах лимит планово-убыточных и малорентабельных предприятий из централизованного фонда. Этим разрешением при формировании планов 12-й пятилетки воспользовались весьма расширительно, и фактически произошла широчайшая дифференциация по всем шиноремонтным заводам (ШРЗ). Так, норматив образования фонда развития производства от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, колеблется от 40 % на павлодарском ШРЗ до 98 % на карагандинском и махарадзевском, от 12 % на альметьевском — до 82 % на чимкентском. На те же цели от амортизации на полное восстановление предприятиям оставляют от 22 % на волжском регенератно-шиноремонтном до 77 % на аналогичном чеховском, или от 27 % на белгородском до 100 % на ряде других ШРЗ. В неменьшей степени «пляшут» нормативы образования фонда соцкультбыта и жилищного строительства, образования ФМП. И не только по заводам, но и по годам.

Этим не ограничиваются отклонения от Закона, уступки административным посягательствам. Министерству предлагается предусматривать в пятилетних планах лимит дотации планово-убыточным и малорентабельным предприятиям из централизованного фонда. Такое лимитирование оправдано, когда предприятие производит нужную государству малорентабельную продукцию (следствие неэквивалентных цен) и только до установления новой цены. **Но ни в коем случае это не должно касаться тех предприятий, которые неграмотным хозяйствованием довели затраты на рубль товарной продукции до рубля или выше.**

И еще один пример потери здравого смысла. Министерству разрешено дифференцировать по предприятиям нормативы образования фонда развития производства за счет амортизационных отчислений в зависимости от степени износа основных фондов. При формировании плана 1988 г. и следующих лет пятилетки этим правом широко воспользовались без всякой зависимости от износа. Нельзя же считать, что на невинномысском, кустанайском заводах оборудование изношено больше, чем на альметьевском или волжском. На первых в последние годы произошла наиболее крупная замена оборудования на импортное, а амортизацию на полное восстановление им возвращают полностью, в то время как вторым, с более устаревшим оборудованием, возвращается по годам 12-й пятилетки от 10 до 68 %. **Как и раньше, политика развития производства, замены оборудования определяется централизованно, и в соответствии с этим выделяются средства на оплату путем подгонки нормативов.** Это нечто иное, как завуалированные централизованные капиталовложения, так легко и бездумно затрачиваемые и никак не стимулирующие их эффективное использование.

И уж совсем запутан вопрос образования фонда оплаты труда (ФОТ). Фонд заработной платы предприятию планируется по базовому году, а рост ФЗП — по нормативу от роста чистой продукции. В предыдущие годы, какой бы из них ни брался за базовый, на 1 рубль ФЗП на шиноремонтных заводах производили различающиеся объемы чистой продукции, они работали на совершенно разных уровнях производительности труда, причем меньше всего



по объективным причинам. Требует уточнения понятие чистой продукции — товарной продукции за вычетом материальных затрат и амортизации. Этот показатель принят в министерстве и защищен в правительстве для исчисления производительности и для формирования норматива заработной платы. В отличие от показателя товарной продукции, по которому до сих пор исчислялся фонд заработной платы, он освобожден от свойства материалозатратности. Экономические методы управления обходятся универсальным показателем — прибылью, а также нормативами отчислений от прибыли. Другие показатели носят контрольный характер. ШРЗ не являются исключением. Норматив прироста ФЗП за 1 % прироста чистой продукции установлен всем нашим заводам в размере 0,4; норматив образования ФМП в процентах от прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, уже дифференцируется по заводам и по годам от 1 до 25; нормативное соотношение между приростом средней зарплаты и приростом производительности труда в процентах к 1985 г. задается от 0,5 до 0,9 без всякой зависимости от уровня производительности труда. Единый норматив прироста 0,4 при громадной разнице в достигнутом уровне производительности ставит предприятия в совершенно неравные условия, причем в льготные условия попадают плохо работающие коллективы. Вся эта эквилибристика в итоге направлена на сохранение примерно равной зарплаты на всех ШРЗ, различающейся только поясными надбавками.

Показателен анализ производительности по количеству восстанавливаемых шин на 1 работника в день. Для расчета мы привели все шины к средним по их оптовой цене (14 руб.) и исключили рабочих, выпускающих другую продукцию. Выяснилось, что на невинномысском, карагандинском, белгородском заводах каждый работник восстанавливает по 4,8—5,6 шины в день. В то же время на калининском, кишиневском, павлодарском ШРЗ восстанавливают по 3—3,5 шины. А вот средняя зарплата на удивление одинакова. Кому легче наращивать ФЗП при равном нормативе прироста за каждый процент прироста чистой продукции? Естественно, тем, у кого производительность ниже. **Впрочем, авторы плановых показателей и нормативов как раз и озабочены тем, чтобы нивелировать зарплату по заводам, не дать ей ни упасть, ни слишком возрасти.** С этой целью вводят в действие нормативы образования ФМП, со-

отношение роста заработной платы с приростом производительности труда и т. д.

Та же тенденция выравнивания просматривается и в нормативах отчислений в госбюджет и централизованный фонд министерства. Если в госбюджет все заводы отчисляют одинаково — 8,27 % от платы за фонды (это тоже, видимо, неверно, покольку ШРЗ находятся в разных рентных условиях), то в целом отчисления, включая централизованный фонд министерства, колеблются от 49 % для работающих напряженно (рязанский) до 8,27 % для работающих малопроизводительно (кишиневский и ряд других). Чем руководствовались в министерстве при расчете столь дифференцированных нормативов? Методическим указанием, которое гласит: «нормативы образования фондов экономического стимулирования определяются от прибыли, исходя из пропорций ее распределения в базовом 1985 г., заданий и расчетов пятилетнего плана». Такая надуманная и «гибкая» формулировка важнейшего экономического акта сводит на нет экономическую самостоятельность и предприимчивость коллективов, не ослабляет, а укрепляет административную власть министерства со всеми известными последствиями.

В приказе Миннефтехимпрома СССР прибыль провозглашается как важнейший экономический показатель, но стремление к ее увеличению не стимулируется, не гарантируются постоянство и неприкосновенность нормативов отчислений. Утверждение, что нормативы длительны, не выдерживает критики по двум причинам: во-первых, они резко изменяются по годам, а во-вторых, пять лет — не тот срок, чтобы без опасений задействовать все резервы.

Сейчас министерство устанавливает шиноремонтным заводам плановые задания по шести пунктам: производство основной номенклатуры в натуральном и всей продукции в стоимостном выражении в виде госзаказа (с 1989 г. госзаказ отменяется, но объемные показатели навязываются другими мерами принуждения), рост производительности труда, прибыль, задание по ежегодному обновлению или повышению технического уровня выпускаемой продукции, задание по снижению предельного уровня затрат и темп роста товарной продукции, а также оценка выполнения обязательств по поставке продукции по заключенным договорам по объему реализации. Централизованно устанавливаются лимиты централизованных капитальных вложе-

ний и лимиты материально-технических ресурсов. Министерство же определяет четыре норматива взаимоотношений с государственным бюджетом и четыре норматива распределения прибыли, остающейся в распоряжении шиноремонтных заводов. Министерство старается административными мерами добиться выпуска максимального объема восстановленных шин и при этом поддерживать темпы роста производительности труда, снижать затраты, не допустить опережения темпов роста зарплаты и т. д. Благие намерения, никогда не выполняемые!

Нет нужды устанавливать весь этот ряд плановых показателей, когда прибыль и ее стабильное распределение между государством и заводами намного сильнее стимулирует эффективную работу предприятия. Госзаказ на восстановление особенно нужных государству шин (крупногабаритных, специальных) и экспортируемую продукцию должен определяться на конкурсной основе и поощряться выделением дефицитного оборудования, централизованными капиталовложениями на развитие производства, инвалютой и т. д. Невыполнение обязательств по заключенным договорам влечет за собой штрафы, выплачиваемые из прибыли, остающейся в распоряжении ШРЗ. Это достаточно сильный стимул для их строгого выполнения, и дополнительные понуждающие меры со стороны министерства не нужны.

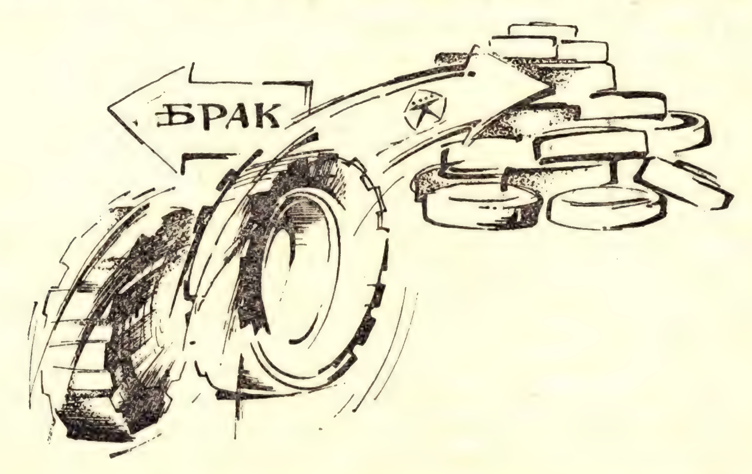
По существующему положению большинство наших заводов освобождены от платы за производственные фонды. Это сделано опять же с целью уравнения их экономического положения по принципу: **хорошо работающих дозагрузить, плохо работающих — разгрузить.** Норматив платы за производственные фонды должен устанавливаться не министерством, а законодательно по государственному своду нормативов.

Нормативом отчислений от прибыли в госбюджет определяется финансовое состояние государства, его возможности в регулировании хозяйственной деятельности в общегосударственных интересах. **Соответственно государством, а не ведомством должны определяться размеры отчислений в госбюджет, те же нормативы. Государственный свод нормативов отчислений, налогов, учитывающий рентабельность видов продукции, рентные и поясные особенности и т. д., должен быть стабильным и неприкосновенным, как государственный закон.** Норматив отчислений в

местный бюджет не должен смешиваться с госбюджетом. Фонд оплаты труда должен формироваться только расчетными общегосударственными нормативами от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Необходимое опережение темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы поддерживается прогрессивным налогом от прибыли в госбюджет. И это гораздо надежнее, чем надуманные нормативы прироста ФЗП от чистой продукции и соотношения между приростом зарплаты и производительности труда.

Сегодня у шиноремонтных заводов нет стимула к трате средств на развитие науки и техники, а поскольку норматив образования этого фонда растворен в фонде развития производства, есть реальная опасность оставить без средств к существованию НИИ и конструкторские организации и обречь шиноремонтную промышленность на застой. Целесообразно перечислять средства на развитие науки и техники в министерство. Тогда оно сможет реально заняться важнейшей для него в новых условиях хозяйствования функцией — научно-техническим прогрессом. Другим источником финансирования хозрасчетной деятельности министерства могут служить перечисления в его фонд по договорам за посредническую деятельность между потребителями и поставщиками.

Анализ первых трех лет работы в условиях Закона о государственном предприятии (объединении) показал со всей очевидностью, что **реального перехода на экономиче-**



ские формы управления не произошло. Нормативы — основной инструмент эффективного хозяйствования — превращены в орудия административного диктата, из них выхолощены их главные свойства — стабильность, долговременность, независимость от влияния заинтересованных органов. В результате 12-я пятилетка пройдет не под флагом хозрасчета, самофинансирования, социалистической предприимчивости, о чем так много и всерьез говорят хозяйственники. А в 13-ю пятилетку с такими манипуляциями входить нельзя. Это противоречило бы всей хозяйственно-политической стратегии партии.

Думаю, что небезынтересна идея образования ассоциации шиноремонтных предприятий страны. Почему именно ассоциация, а не концерн, объединение, консорциум, акционерная компания? Все эти формы объединений предполагают административное подчинение входящих в него членов руководящему органу, или экономически слабых (скорее, меньших по объему) сильным, обладающим бóльшим пакетом акций. Ассоциация предполагает добровольное объединение при полной экономической и административной самостоятельности. Выборный орган — Совет директоров — на полугодовых или внеочередных заседаниях разрабатывает и принимает стратегию работы ассоциации на предстоящий период и перспективу. Решения принимаются только по принципу единогласия.

Если единогласие не достигается, вырабатывается компромиссное решение, либо несогласный завод не участвует в реализации данного решения или выходит из ассоциации. Для реализации принятой программы избирается председатель (президент) ассоциации, руководитель исполнительного органа с немногочисленным аппаратом функциональных работников (10—15 человек). Исполнительный орган существует на отчисляемые членами ассоциации средства и реализует принятую на Совете программу, отчитывается перед Советом и подготавливает проект решения очередного заседания Совета директоров.

Каждому отдельному ШРЗ, особенно маломощным, трудно реализовать свои небольшие средства на развитие производства, жилищное строительство, базы отдыха и т. п. Не менее трудно решать вопросы научно-технического развития, снабжения и сбыта, рыночного распределения. Таких проблем великое множество. Совет директоров и исполнительный орган ассоциации не обладают админи-

стративными функциями. Они призваны решать вопросы научно-технического развития, привлечения НИИ и конструкторских сил; осуществлять посреднические функции между потребителями и поставщиками, организовать концентрацию временно свободных средств на нужных объектах, организовать хозяйственные и научно-технические связи с зарубежными организациями, оказывать методическую помощь ШРЗ и ряд других вопросов. С образованием ассоциации заводы, естественно, выходят из подчинения министерства.

Итак, переход на новые методы хозяйствования в рамках Закона о государственном предприятии (объединении) произведен формально. Министерства сохраняют за собой командные привилегии и только закамуфлировали привычный стиль приказного администрирования чуть видоизмененными показателями и подтасованными нормативами. Стало признаком хорошего тона ругать министерства, возлагать на них причины неудач и торможения экономической перестройки. Не избежали этих упреков и мы, обвинив министерство в манипуляциях нормативами, в нежелании перейти на экономические методы управления. А ведь никто не снимал с министерств ответственность за выполнение месячных и других планов, валовых показателей, за поставки. Перед этой тяжелой ответственностью меркнет все остальное. Действительный переход на экономические рычаги управления, на рыночное хозяйствование (другого пути достижения поставленных целей нет) неизбежно связан с временным снижением объемных показателей, с отступлением, с временным недомоганием. Нельзя грипп переносить на ногах — слишком тяжелы последствия. А то, что наше хозяйство тяжело гриппует, совершенно очевидно. Что касается министерств, то они играют ту партитуру, что им выдали, играют добросовестно административно-управленческую симфонию. Другую они по собственной инициативе играть не могут.



ПЛАТИТЬ ЗА ДЕЛО

Н. А. БАЛАНОВСКАЯ,
директор московского хлопчатобумажного комбината «Трехгорная мануфактура»

Положение, в котором очутились сегодня министерства, не вечно. На мой взгляд, министерства в легкой промышленности должны стать хозрасчетными органами, существующими на отчисления предприятий за оказанные услуги, вокруг которых предприятия группируются на правах ассоциации. Есть отдача — предприятие платит, нет — оно выходит из этой ассоциации и может войти в другую, где другой хозрасчетный орган представляет его интересы.

Какие виды услуг мы хотели бы получать от министерства?

Первое. Предприятиям отрасли нужно помогать объединиться по признаку «потребитель — поставщик». Конечно, мы могли бы объединиться сами, но дефицит мешает принимать самостоятельные решения, не можем самостоятельно определять поставщиков. В этих условиях министерство должно контролировать обеспечение суровьем, пряжей. Эти услуги должны быть платными.

Второе. С 1 апреля 1989 г. предприятия отрасли имеют право самостоятельно устанавливать контакты с зарубежными фирмами. Но чтобы реализовать эту возможность, нам потребуются дополнительные штаты работников. Их надо обучать, они должны входить в курс дела, а потом — обязательно набивать шишки из-за отсутствия опыта. **Но можно обучить группу работников в министерстве, которые занимались бы этими делами.** Предприятия выплачивали бы им определенный процент от сделок в конвертируемой валюте и советских рублях. Все организации, выполняющие сейчас посреднические функции, должны подчиняться республиканскому министерству. Тогда они станут доступнее для предприятий.

Третье. Должна быть значительно усилена роль министерства в налаживании сотрудничества с другими отраслями. Так, мы получаем химические вещества, красители от инофирм. Но когда Министерство химической промыш-

ленности будет предлагать нам новые виды отделок тканей? Пока их работа не дает результатов, не предлагают они нам остромодные бронзовые металлизированные порошки, которые с готовностью согласны поставлять зарубежные партнеры. Пока мы абсолютно не осведомлены о том, какие «сюрпризы» готовят нам другие министерства. Ничего нового не поступает из НИИ Минхимпрома, хотя многое им по силам: большое количество советских красителей отвечают современным требованиям по глубине окраски, прочности, чистоте цвета и т. д.

Всем известно о расформировании Минлегпищемаша. Мы встретили это с удовлетворением — не видели от него отдачи. Теперь, когда за дело взялись министерства оборонного комплекса, мы уверены, отдача будет. Но вот что они будут нам предлагать я, руководитель гиганта в текстильной промышленности, крупного потребителя оборудования, не знаю. Здесь тоже нет влияния связующего звена — министерства.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Раскроем секреты

Предложенная тема для обсуждения («Никаких отчислений в пользу министерств быть не должно» // ЭКО. 1988. № 8) явно перекликается с другой ранее предложенной темой о том, как избавить предприятия от мелочной опеки.

Секрет всякой бюрократической организации — в источниках ее финансирования и задачах, которые ставит финансирующая организация. Нужно, чтобы этот «секрет» по каждой организации стал известен всем. В условиях нашего общества финансирующей организацией может быть только предприятие, создающее материальные ценности, или государство в лице совета какого-либо уровня. В любом случае деньги должны выделяться для решения конкретных задач, выполнения конкретной работы. Предприятие может платить за поиски выгодного заказа, разработку комплексного сбалансированного плана развития, организацию материально-технического обеспечения, посредничество при загранпоставках и т. п. Государство может платить за размещение госзаказа, сбор информации, строительство новых предприятий нужного профиля и т. п. Предприятие платит налог только государству в лице совета какого-либо уровня. Лучше всего — местному Совету, который потом передает часть денег совету следующего уровня.

А. Ф. МАТЮХИН,
начальник КБ,
Уральский приборостроительный завод «Омега»

Четвертое. Хотя уровень техники и технологии на предприятиях легкой промышленности низок, у нас есть находки в области управления производством, организации труда, совершенствования технологии и техники и т. д. **Вот эту функцию по передаче опыта также, на мой взгляд, могут взять на себя министерства.** Мы все «закооперированы», зависим друг от друга. Поэтому уровень каждого отдельного предприятия влияет на отрасль в целом. Сейчас 60 % ткани поставляется нам в кусках по 60 м. Но это же примитивный уровень! Передовые предприятия перешли на поставки в пакетах по 3,5 тыс. м. Естественно, это выгодней и нам, и государству.

Пятое. Свое министерство я бы хотела видеть в более наступательной позиции, когда надо защитить интересы предприятий отрасли. И в сфере материально-технического снабжения, и в других областях. А нас министерство до сих пор упрекает в том, что мы недостаточно пробивные по части «достать»!

Нас «давит» норматив отчислений в госбюджет. От ежегодной прибыли 32 млн руб. нам оставляют 2,5 млн. Что это для двухсотлетнего предприятия с тремя с половиной

Поддержку обещаю

Отраслевые министерства (абсолютно все) должны навсегда исчезнуть. Это мое мнение. Перспективные направления развития народного хозяйства, координация, выдача госзаказов, регулирование номенклатуры основных стратегических видов продукции и сырья будет заботой межотраслевых комитетов. Этим же комитетам (региональным) будут подчинены фирмы, о которых шла речь выше. Желательно, чтобы руководили комитетами ученые-экономисты с опытом практической работы, техническими и юридическими знаниями. Аппараты комитетов должны быть полностью на госбюджете. А как же быть с наукой? Институты, занимающиеся фундаментальными научными разработками, финансируются из госбюджета (и не следует крохоборничать!); отраслевые же институты, претерпев необходимые изменения, смогут работать либо по прямым договорам с фирмами, либо влиться в их состав. Работа этих институтов будет финансироваться заказчиками.

Меня удивляет неуверенность редакции в том, что идеальный вариант хозрасчета неосуществим. Сегодня — безусловно, ибо для его реализации потребуется политическая перестройка — коренная ломка всей системы государственного бюрократического аппарата.

Н. А. СЕРБИНА, экономист,
Москва

тысячами работающих? Поневоле единственным источником благосостояния мы рассматриваем изделия с индексом «Н» и по договорным ценам. Мы поставлены в такие условия, что вынуждены продавать ткани с 15 %-ной надбавкой! Можно нас ругать сколько угодно, но надо все же разобраться, почему происходит повышение цен. Иначе претензии будут не по адресу.

Для меня абсолютно ясно, что фонды министерства служат для перекачки средств от хорошо работающих предприятий к плохо работающим. К экономической реформе предприятия пришли в разном состоянии. На «Трехгорке», например, около 20 % оборудования работает свыше 30 лет! У нас есть японская машина, о которой сами японцы уже не помнят, а мы на ней 28 лет работаем... А норматив амортизационных отчислений высок — 84 % при среднеотраслевых 70. Я считаю, что это один из ярчайших парадоксов нашего бытия: оборудование старое, техника требует обновления, а мы отчисляем! Спрашиваю: куда идут эти средства? Отвечают: на создание централизованного фонда, средства из которого пойдут на реконструкцию предприятий. Но получит ли твое предприятие эти средства, зависит от того, как посмотрят на тебя в министерстве...



ГОЛОВОЙ, НЕ КУЛАКОМ

В. Ф. АБРАМОВСКИЙ,
заместитель министра
тяжелого, транспортного
и энергетического машиностроения СССР

Думаю, что отраслевые министерства себя пока оправдывают, но их функции, роль, методы работы нужно обсуждать. Несомненно одно: следует решительно отказываться от командно-административных методов. Но только ли министерствам? Недавно мы получили письмо, в котором МПС жалуется в Совмин СССР на одно из предприятий нашей отрасли. Ссылаясь на Закон о государственном предприятии, там не включают в план необходимую МПС машину. В Совмине на письмо была наложена резолюция: принять меры к заключению договоров... Какие это методы? Ничего же не изменилось! Раньше писали: дайте указание заводу, а теперь — примите ме-

ры. Дальше эта история развивается так: мы даем указание заводу, завод это письмо показывает журналистам — и появляется очередная статья о бюрократах в министерстве, которые не отказываются от командно-административных методов. И эта ситуация типична. Не будем далеко ходить: Госснабу СССР нужны домкраты, от производства которых отказывается один из заводов отрасли. Раньше он выпускал этот домкрат по техдокументации Госснаба чуть ли не тридцатилетней давности, но перейдя на хозрасчет, понял, как это невыгодно. Зачем же нести убытки? Госснаб опять же просит нас оказать давление на завод вместо того, чтобы его экономически заинтересовать.

Экономические методы пока не действуют. Почему? **Административными методами насадить экономические невозможно!** Конечно, легче позвонить и крикнуть в телефонную трубку громким голосом, используя сильные выражения, чем подумать, как установить экономически взаимовыгодные отношения между заказчиком и поставщиком.

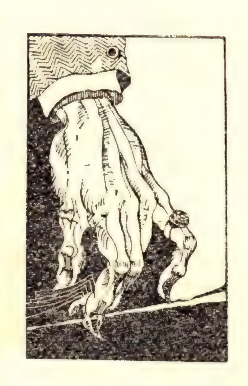
Теперь о том, каким быть министерствам? Я считаю, что это должны быть органы государственного управления. Но и отраслевой принцип, на мой взгляд, пока себя оправдывает. Конечно, в развитых странах нет четко очерченных отраслей, но отраслевая принадлежность фирм просматривается. В отличие от них у нас это оформлено законодательно. Думаю, что министерства могут курировать следующие направления деятельности: НТП, инвестиционную политику, внешнеэкономическую политику, кадры (их учебу, переквалификацию). Нужно также определить права и обязанности по отношению к советам трудовых коллективов.

В министерствах работают пока в основном кулаком, а надо — головой. Не надо даже пытаться из Москвы узнавать положение дел с выпуском какой-то детали в Хабаровске или Свердловске. Наши предшественники это делали, а теперь так же работать пытается молодежь. Они выросли в аппарате, оторваны от заводов, поэтому думают, что если употребляют много заводской терминологии, значит, доказывают свою необходимость... Кадровая проблема очень важна для нас сейчас, как, думаю, для всех министерств. Аппарат управления министерством должен быть минимальным, но тогда надо повысить его качество. А самое главное — определить функции министерств, их место в системе управления народным хозяйством на современном этапе. А то наши молодые люди, может быть, вполне искренне считают, что должны заниматься контролем, знать, сколько поршней и колец где выпускается.

Очень важны научные изыскания в переходный период. Вспоминаю в связи с этим статью в «Экономической газете». Два доктора наук рассуждают о судьбе экономической реформы. Идет длительный

разговор и вдруг в конце статьи скромный абзац: мы считаем, что отраслью сельхозмашиностроения могут управлять столько-то человек... Что это: научно обоснованный вывод или мнение?

Конечно, министерство может быть и хозрасчетным органом. У предприятий ведь много проблем, которые надо решать в центре. Об этом говорит опыт межотраслевых государственных объединений. Предприятия, вошедшие в них, хотят создать или уже создают в Москве свои представительства. Иначе им работать трудно: связи сложные, положение в экономике тоже сложное. Вот такими представительствами могут стать хозрасчетные министерства. Они будут работать с предприятиями по договорам. Но, на мой взгляд, этот путь более сложный. Каковы в этом случае могут быть взаимоотношения с Совмином, Госпланом, Госкомстатом и т. д.? Возникает ряд других вопросов. Может быть, жить в экономическом отношении станет легче, но государство потеряет свой орган управления.



В РОЛИ МАЛЬЧИКОВ ДЛЯ БИТЬЯ

П. М. СТУКОЛОВ,
доктор экономических наук,
начальник главного экономического управления Минэлектронпрома СССР

Куда, собственно, идут средства, отчисляемые из прибыли предприятий в фонд министерств? Прежде всего — на решение общеотраслевых задач. Министерство сегодня отвечает перед государством за внедрение новой техники; повышение технического уровня предприятий отрасли; качество продукции; выполнение договоров; определение перспектив развития; обеспечение пропорционального развития производства и т. д. Для этого оно должно иметь средства. Кто будет финансировать производство специального технологического оборудования, которое нужно всем? За счет чего развивать производство спецоснастки, инструмента, специальных материалов? Способно ли предприятие за счет собственных средств построить производственный корпус? Каким образом в условиях дефицита заинтересовать предприятие в освоении новой техники? За счет чего поддер-

живать заводы в период освоения мощностей, которые в первые два года убыточны?

Об этом многие не задумываются, предлагая оставить все средства у предприятий или уменьшить долю платежей в бюджет. Предприятия не изолированы друг от друга, и каждое из них — потребитель и производитель. Интересы народного хозяйства не могут замыкаться рамками одного предприятия и преломляются через систему отраслей. И если уж министерствам, возглавляющим отрасли, свойствен ведомственный подход, то предприятиям он присущ полностью. Но при отраслевом подходе достигается большее сочетание отраслевых и общегосударственных интересов в рамках сбалансированного плана, чего нельзя достигнуть суммой планов отдельных предприятий.

Конечно, это перелив средств. Но ведь вся экономическая реформа проводится разовым порядком, поэтому «танцуем» мы от уровня, достигнутого тем или иным предприятием к ее началу. Мы стараемся учесть технический уровень, количество средств, вложенных в предприятие, необходимость развития и в соответствии с этим дифференцировать нормативы. «База», конечно, здорово сказывается, поэтому и средства переливаются, от хорошо — к плохо работающим.

Но разве не переливаются средства между отраслями? Сейчас это делает Минфин СССР и предлагает создавать у себя централизованные фонды с тем, чтобы самому определять, сколько и для чего субсидировать предприятия, минуя министерства. Вряд ли это правильно, и вряд ли Минфин физически с этим справится.

Посмотрим на эту ситуацию с другой стороны. Если предприятию выделялось высокоавтоматизированное оборудование — его ли это заслуга? Обеспечить таким оборудованием всех мы не могли. Поэтому, получив, предположим, 20 автоматических линий, не «разбрасывали» их, а сосредотачивали на нескольких предприятиях. Правильно ли будет теперь не потребовать от них отдачи? Если рассуждать таким образом, то и наша отрасль может потребовать себе льготы. Действительно, на общем фоне мы выглядим неплохо. На 10—11 млрд руб. снизили цены за пятилетку. Это прямая экономия у потребителей. А получили — с гулькин нос... Предположим, отрасли требовались капиталовложения 4—5 млрд руб., а из госбюджета поступало в три раза меньше (цифры я называю условные). Следует осторожнее употреблять резкие выражения. И еще: средства в фонд оплаты труда работников министерства поступают из госбюджета. В свое время лишь аппарат главков содержался из хозрасчетных средств предприятий.

Почему дискуссии о судьбе министерств не сходят в последнее время со страниц печати? В условиях эксперимента у нас не наруши-

лась линейная схема руководства. Поэтому возникает масса трудностей. **Предприятия работают по новому Закону, а мы — по старому положению.** Каждый месяц Совмин, часто ЦК партии требуют сводки о выполнении предприятиями планов, о причинах срывов. Мы требуем их от предприятий, что противоречит Закону. Это нужно упорядочить. Надоело слушать абсолютно незаслуженные упреки. Выполняя волю Совмина, мы играем роль мальчиков для битья. Добавился еще один нюанс: мы отвечаем перед Совмином за выполнение плана, который теперь составляют предприятия. У нас в отрасли, скажем, 10—15 заводов выпускают одну и ту же продукцию. Отрасль получает госзаказ на 10 млн интегральных схем (цифры я называю условные). Предприятия планируют выпуск схем, но лишь высокорентабельных, менее трудоемких. У них дела прекрасны, а государство недополучило какой-то тип продукции. Министерство отвечает.

Пользуясь Законом о предприятии, многие из предприятий не выходят на показатели, установленные в исходных данных для отрасли. Особенно это касается прибыли, которая по сумме планов предприятий оказывается меньше, а затем перевыполняется, тем самым у предприятий создаются возможности без напряжения накапливать фонды. Предприятия не выходят на требуемую номенклатуру, установленную госзаказом. В структуре производства преобладают изделия с повышенной рентабельностью и меньшей трудоемкостью. Показатели у предприятий улучшаются, а государство недополучает необходимую продукцию.

Новая свобода предприятий вошла в противоречие с нашей застарелой неповоротливостью. Поэтому всех нас превратили в бюрократов. Сейчас многие хорошие специалисты бегут из министерств.

Как соотносятся хозрасчет и министерство? Хозрасчет связывает аппарат министерства и предприятие слишком тесно. Если сейчас, анализируя план завода, я могу выступить перед СТК и доказать, что он противоречит интересам государства, поскольку в нем заранее закладывается возможность получить высокий фонд экономического стимулирования, или он создаст аритмию производства, омертвление фондов у потребителей, то как поступит работник министерства, будучи связан с предприятием одной цепочкой хозрасчета... Прибыль — любой ценой! Этот девиз может нанести непоправимый ущерб. Будешь сквозь пальцы смотреть и на договорные цены. **С этой точки зрения министерства должны быть государственными органами управления, а их аппараты — на государственных окладах, премии даваться по итогам работы отрасли за год.** Но они должны и обладать экономическими рычагами для стимулирования освоения новой техники и т. д., о чем я уже говорил. Отсюда — необходимость сочетания функций государственных органов и хозяйственного руководства.

В свое время была допущена серьезная ошибка — создание предприятий-гигантов. Образование объединений шло в рамках одной отрасли, что в корне неверно. Тот же монополизм, узкая специализация. Думаю, что надо смелее разрешать предприятиям разных министерств объединяться, создавать добровольные ассоциации. Это приведет и к объединению министерств, позволит создать развитую инфраструктуру. Но происходить это должно по инициативе снизу, от самих предприятий. Все попытки насадить такое объединение сверху в масштабе отрасли следует рассматривать лишь как основание для руководства отраслью что-то выиграть на этом деле. Вспомним историю Минприбора. Что только он не создавал! Был на полном и неполном хозрасчете, а получал — штаты в аппарат министерства и ресурсы. Но говорим мы об этом лишь сейчас.

Беда в том, что ни один эксперимент у нас не был отрицательным. Все принимались (и принимаются) «на ура». Отрицательные эмоции возникали потом. Вот и сейчас время экспериментов. Есть предложения: давайте создадим концерны вместо министерств. А что это изменит в принципе? Ничего. Но зато у концерна шире права. Минфин не будет регулировать штатное расписание. Предприятия оплачивают содержание аппарата, мы бегаем по Москве, достаем гайки, болты, стройматериалы. Это неминуемо приведет к удорожанию продукции, разбуханию аппарата, росту зарплаты. Смена вывески на другую, например: «Ассоциация» не изменит к лучшему существа дела.

Много идет разговоров о ликвидации министерств. Но ликвидируя что-либо, мы не создаем нового. Речь, на мой взгляд, должна идти о реорганизации, упорядочении, о новом качестве. Пора разобрать баррикады, прекратить гражданскую войну. Да, количество отраслей необходимо сокращать, создать ряд комплексов по конечному продукту. Пора сказать нам четко: вот ваши права, ваши обязанности. Считается, что в министерских креслах и на министерских стульях сидят чинуши, которые обирают предприятия. Но эти чинуши выполняют сегодня приказ сверху. Дали права предприятиям — не надо с нас и спрашивать. Но предприятий много, поэтому спрос идет с тех, у кого прав нет.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Полностью согласны

Коллектив треста обсудил вашу статью «Переход к идеальной модели не предусмотрен» (ЭКО. 1988. № 8) и полностью согласен с тем, что никаких отчислений в пользу министерств быть не должно.

Е. Я. ЧЖЕН,
управляющий трестом, Алма-Ата



ОТКАЗАТЬСЯ НЕПРОСТО

В. И. ЩЕРБАКОВ,
доктор экономических наук,
первый заместитель заведующего отделом
совершенствования хозяйственного механизма
Совета Министров СССР

Сложившийся ранее состав, структура, функции и характер деятельности органов государственного управления становятся все более ощутимым препятствием на пути развития реформы управления экономикой и перестройки политической системы. В крупном плане нам необходима радикальная реформа организации отраслевого управления.

Логика развития реформ управления экономикой приводит к тому, что министерства освобождаются от выполнения ряда ранее присущих им функций, в том числе от разработки экономических нормативов, централизации средств для их перераспределения, снабженческо-сбытовой и производственно-диспетчерской деятельности. Можно было бы выделить два аспекта. Во-первых, какова должна быть модель управления народным хозяйством в «идеале», в условиях нормально действующего экономического механизма. Во-вторых, модель переходного периода реформы.

По поводу «идеальной» модели есть две основные точки зрения. Одни авторы считают, что развитие товарно-денежных отношений и рыночных регуляторов экономики приведет к полному отмиранию отраслевых министерств. Другие, в том числе автор, исходят из того, что министерства будут нужны и в условиях рыночной экономики. Отмечу из всех аргументов только следующее. Во-первых, «чистой» рыночной экономики уже не существует. Цивилизованный рынок — не восточный базар. Во всех странах мира государство довольно жестко регулирует рынок. Методы регулирования, конечно, различны. Но ни одна страна мира не смогла уйти от административных рычагов воздействия. Для примера можно привести хотя бы антимонопольное законодательство, когда негативные процессы сдерживаются не только экономическими, но и прямыми запретительными мерами. Во-вторых, пока еще ни одна страна не сумела обойтись без министерств как органов выработ-

ки и проведения государственной политики и контроля законодательства в отдельных сферах, отраслях или секторах экономики. Наконец, в-третьих, государство, лишенное органов, вырабатывающих перспективную политику и помогающих ее реализовывать, обречено на постоянное запаздывание в научно-техническом прогрессе, в развитии потребностей экономики и населения, неэффективную инвестиционную политику. Иначе говоря, главный вопрос не в том, нужны ли министерства, а в том, какими им быть.

Но оставим пока вопросы далекой перспективы.

Будут или не будут производиться отчисления из прибыли предприятий в фонд министерств? Думаю, этот вопрос зависит от того, как будут определены перспективы самих министерств.

В наш сложнейший переходный период весьма важно не оторваться от реальности, поэтому приходится искать компромиссы, строить организационную структуру переходного периода.

На союзном уровне отраслевая структура претерпела в последние годы существенные изменения. Упразднены три машиностроительных министерства (Минэнергомаш, Минживмаш, Минлегпищемаш) и Госкомнефтепродукт СССР. Восемь союзно-республиканских министерств (Мингео, Минуглепром, Минчермет, Минцветмет, Миннефтехимпром, Минстройматериалов, Минрыбхоз, Госкино) преобразованы в общесоюзные, а соответствующие республиканские министерства ликвидированы. На базе упраздненных Минвуза, Минпроса и Госпрофобра образован единый союзно-республиканский Комитет гособразования СССР, а на базе Минвнешторга и ГКЭС — единое Министерство внешнеэкономических связей СССР. Созданы шесть специализированных банков СССР, образован союзно-республиканский Госкомитет по охране природы, Главное управление драгоценных металлов и алмазов при Совмине СССР, реорганизованы также Госкомлес, Госкомизобретений и Госкомархитектуры. Упразднено 192 министерства и ведомства в союзных республиках и 156 в автономных. Численность центрального аппарата союзных министерств и обслуживающих его организаций с управленческими функциями сокращена на 62 тыс. (от 30 до 50 %). В целом по стране численность аппарата государственного управления сокращена на 610 тыс. Относительная экономия на его

содержание составила около 1 млрд руб., в том числе абсолютное сокращение бюджетных ассигнований — 430 млн руб. Ликвидировано 2200 органов среднего звена, в том числе ВПО.

Однако идея отхода от подотраслевого принципа управления в практической жизни реализуется достаточно противоречиво. Прежде всего боязнь потерять привычные рычаги управления и недостаточное освоение экономических форм и методов при решении крупных задач обусловили то, что рядом министерств и ведомств вместо главков и ВПО были созданы отделы в составе центрального аппарата. Проще говоря, административная система борется за сохранение себя, хотя бы при значительно меньшей численности работников.

Конечно, в переходный период отказаться от привычных принципов управления весьма не просто. Тем более, что новые отношения нередко входят в жизнь через старые организационные структуры. Здесь возникают сложные, нередко противоречивые процессы. Так, вместо ВПО и главков во многих случаях министерствами были созданы объединения с сохранением за ними состава ранее действовавшего среднего звена. Например, в Миннефтехимпроме СССР создано НПО «Асботехника», полностью повторяющее по составу ВПО «Союзасботехника». В Минстройдормаше взамен ВПО «Союзстройинструмент» — научно-производственное объединение.

Нередко при преобразовании главков в объединение включаются предприятия, не имеющие между собой реальных связей и единства интересов. Такое объединение, действительно, скрытое среднее звено управления. Министерствами иногда создаются немыслимые пирамидальные структуры. Так, в Минстанкопроме вместо Главдревстанкопрома образовано НПО «Древмаш», в состав которого входят восемь производственных объединений, 16 заводов, два конструкторских бюро и один институт, всего 27 самостоятельных единиц, которые раньше подчинялись этому главку. В этом же министерстве вместо Главстанколинии образовано НПО «Станколиния», в которое входят восемь производственных объединений, один завод и ни одной научной или проектной организации. Количество самостоятельных предприятий в 1988 г. сокращено в МПС в 9,7 раза, в Миннефтепроме — в 3,5, в Минсвязи — в 3,3, Мингазпроме — в 2,8, Минэнерго — в 2,6 раза. Подобные процес-

сы стратегически опасны, ведь главное в перестройке — создать организационно-экономические условия для повышения хозяйственной самостоятельности основного производственного звена, развития социалистического рыночного механизма.

Началось объединение однородных функций и укрупнение подразделений в центральном аппарате. Однако интеграции в подавляющем числе случаев не произошло. Укрупненные управления зачастую представляют собой механическое соединение ранее самостоятельных подразделений. Например, в Минприборе, Минэлектротехпроме, Минтяжмаше, Минхимпроме, да и многих других министерствах, Главное экономическое управление состоит из 18—20 отделов, Главное научно-техническое — из 15—20, Главное производственное — из 20—25. В каждом отделе есть секторы, многочисленные заместители начальника отдела. В главных управлениях по 8—10 заместителей начальника. Уже отмечалось, что удельный вес работников, осуществляющих непосредственное руководство решением текущих задач на предприятиях, остается достаточно большим и составляет от 25 % в машиностроении до 45 % в строительстве, металлургии, химии, на транспорте.

Анализируя пути такой перестройки организационной структуры управления в условиях переходного периода, целесообразно выделить и проанализировать четыре варианта, которые сегодня дискутируются в печати.

ВАРИАНТ 1: ликвидация отраслевых министерств.

ВАРИАНТ 2: сохранение (в основном) сложившихся структур отраслевого управления, возможно, при укрупнении министерств и сокращении аппарата.

ВАРИАНТ 3: превращение министерств в органы, оказывающие услуги предприятиям и существующие за счет оплаты этих услуг и добровольных взносов предприятий.

ВАРИАНТ 4: превращение министерств в государственные органы нового типа, опирающиеся, главным образом, если не исключительно, на экономические методы управления, обладающие качественно новыми функциями.

Анкетный опрос руководителей предприятий, проведенный ЦЭМИ АН СССР, содержал вопрос на этот счет и дал следующие результаты: за первый вариант высказались 24,8 % опрошенных; за второй — 2,8 %; за сохранение министерств при условии перестройки их работы на экономической основе, т. е. за 3 и 4 варианты вместе — 65,1 %.

Другие мнения — 4,3 %; не выразили мнения — 2,9 %.

Рассмотрим эти варианты по существу.

Идея ликвидации отраслевых министерств активно выдвигается многими учеными, хозяйственниками и широкой общественностью как важнейший шаг в демонтаже административно-командной системы. Любое решение, а особенно такое крупное, нужно принимать с учетом реальной обстановки. В этом же предложении преобладают эмоции. После многолетнего засилья бюрократии возмущение ее деятельностью выплеснулось наружу и материализовалось в предложении ликвидировать министерства. **Но конкретные условия таковы, что полностью отказаться от административных методов управления мы не готовы, ибо имеется огромное количество проблем, которые не можем решать экономическими методами.** Новый хозяйственный механизм еще слаб, не созданы экономические условия для ликвидации административного воздействия. Специфика переходного периода заключается и в том, что пока не набрали силу экономические стимулы, не осуществлено оздоровление финансов и цен, не сформирован социалистический рынок, будет сохраняться потребность в административном управлении предприятиями и, стало быть, нужны будут государственные органы отраслевого управления. Простая внешне задача упразднения министерств означала бы на практике ликвидацию организационных форм государственного управления производством и обращением, по крайней мере, с той степенью конкретности в понимании специфики производства и потребления определенных групп продукции, в знании рынка, которые необходимы сегодня и, видимо, будут нужны впредь.

Предложения о замене отраслевых органов управления территориальными также неприемлемы: ведомственность отраслевая превратится в территориальную, что, пожалуй, еще хуже.

Сохранение сложившихся структур управления также невозможно. Отраслевые министерства, на наш взгляд, не смогут перестроиться сами, если не будут самым кардинальным образом пересмотрены их роль, место, функции и статус. **Этот вариант не согласуется с принципами радикальной экономической реформы и в конечном итоге должен быть отвергнут.**

Превращение министерств в субъект хозяйствования, работающий на полном хозрасчете, равносильно потере

органа проведения государственной политики. Этот вариант обычно выдвигается представителями предприятий-производителей и в наибольшей степени соответствует их интересам. Конечно, формирование союзов и ассоциаций производителей надо всячески поддерживать, ибо это нормальная, признанная повсеместно форма организации рынка, позволяющая наладить изучение конъюнктуры, организовать совместные научно-исследовательские разработки, решать вопросы стандартизации, обеспечить защиту своих интересов. Представляется, что в перспективе советы отрасли могли бы стать основой отраслевых союзов производителей. Но, чтобы избежать засилья отраслевых интересов, доминирования производителей, необходимо иметь противовес, с одной стороны, в виде ассоциаций потребителей отраслевой продукции, а с другой, в качестве координатора развития отрасли — государственные органы. Поэтому мы не разделяем мнения В. П. Кабаидзе и других о возможности такого преобразования. Вместе с тем ряд функций министерств, прежде всего координацию технологии, стандартизацию, материально-техническое обеспечение, сбыт, внешнеторговую вполне можно и даже нужно было бы перевести на хозрасчетную основу. Целесообразно было бы создать в составе министерств объединения, осуществляющие соответствующие функции по поручению предприятий как посредники или прямые исполнители на хозрасчетной основе.

Превращение министерств в государственные органы исходит из необходимости иметь и в новой хозяйственной системе государственные органы отраслевого управления при том условии, что их функции и методы работы будут совместимы с ее принципами, но коренным образом отличаться от нынешних министерств. Весь вопрос, однако, в том, как будут конкретизированы эти положения.

Ряд специалистов уже длительный период трактует эту конкретизацию как перевод аппарата министерств на хозрасчетные начала или в целом системы министерств на полный хозрасчет и самоокупаемость. Однако следует напомнить, что министерский хозрасчет проведен в Минприборе, и его уроки очень поучительны. Прежде всего, он привел, как выяснилось, к усилению ведомственности, по существу к полной утрате роли министерства как органа проведения государственной политики, к превращению его в типичную сверхмонополию, навязывающую обществу

свои интересы. Условия для этого оказались тем более благоприятными, чем шире номенклатура производства и выше темп ее обновления: при этом нетрудно наращивать объемы товарной продукции и прибыли за счет неявного завышения цен и маневра ассортиментом. Характерно, что министерский хозрасчет в Минсельхозмаше, где условия были несколько иные, поставил отрасль перед немалыми трудностями. Наконец, стало ясно, что хозрасчет отрасли, главка, ВПО принципиально противостоит хозрасчету предприятия. Нельзя построить иерархию хозрасчета. Он неделим в том смысле, что кому-то одному должна принадлежать вся полнота прав и ответственности в сфере хозяйственной деятельности. **Концепцией радикальной экономической реформы, как известно, предусматривается центром экономических отношений сделать не орган управления, а непосредственно хозяйствующее звено — предприятие, объединение, организацию.** Это решение — основа реформы и ее главное содержание. Но оно одновременно означает, что не может быть реализован перевод министерств на полный хозрасчет, ибо это решение противоречит концепции проводимой реформы и не только не снимает, но наоборот, обостряет ряд негативных тенденций.

Из числа рассмотренных четвертый вариант представляется наиболее предпочтительным. Он дает возможность не просто сохранить, но качественно преобразовать и упрочить рычаги государственного управления народным хозяйством как целостной взаимосвязанной системы.

Можно следующим образом определить основные функции государственных органов отраслевого управления:

1. Разработка балансов профильных изделий, размещение госзаказов и распределение лимитов по номенклатуре централизованно планируемой продукции. Эта номенклатура должна включать ограниченное количество позиций особо важного государственного значения или продукты монополизированного производства. Критерием оценки деятельности может быть сокращение централизованно планируемой номенклатуры.

2. Планирование развития отрасли в целях ее сбалансированного функционирования в народном хозяйстве, организация новых предприятий и ликвидация неэффективных производств. При этом должны приниматься во внимание прогнозы потребностей с учетом мирового рынка,

задачи сокращения или недопущения дефицита, возможности роста производства, в том числе за счет средств предприятий, а также привлечения средств потребителей и других инвесторов.

3. Научно-техническая и инвестиционная политика, разработка стратегии смены поколений продукции, коренных преобразований технологии ее производства и применение в народном хозяйстве приоритетных направлений развития отраслевой науки и техники. Эта функция должна быть теснейшим образом увязана с предыдущей, чтобы в каждом проекте централизованных государственных или крупных хозрасчетных инвестиций реализовывались бы новейшие научно-технические достижения. Главная задача здесь — продвижение таких нововведений, которые еще не под силу отдельным предприятиям, продуктов, спрос на которые еще должен формироваться.

4. Внедрение в отрасли новых принципов хозяйствования, развитие прогрессивных форм хозрасчета: второй модели, арендных, подрядных коллективов, кооперации, перевод предприятий на самофинансирование и валютную самоокупаемость. В том числе и планирование цен.

Возложение последней функции на отраслевые органы встретит, пожалуй, наибольшие возражения. Между тем, если с отраслевых органов будет снята ответственность за результаты деятельности предприятий отрасли и они реально будут заняты регулированием рынка (равно отстоя от интересов как производителей, так и потребителей) их заинтересованность в росте цен исчезнет или, во всяком случае, будет резко ослаблена.

Соглашения о ценах были бы естественным элементом экономического управления наряду с договоренностями о налоговых льготах, кредитах, государственных инвестициях и т. п.

Плановые цены, в такой связи, стали бы рычагом регулирования производства, потребления, инвестиционной и научно-технической политики. Изъятие их из ведения отраслевых органов нового типа было бы малооправдано уже потому, что Госкомцен как особое ведомство не в состоянии планировать цены в увязке с перечисленными функциями, но может контролировать и координировать работу отраслевых органов по ценообразованию.

Одновременно из ведения отраслевых органов должны быть изъяты экономические нормативы. Уже в следующей

пятилетке, как и проектировалось, необходимо перейти на единую налоговую систему. Формы и ставки налогов, как и налоговые льготы целевого (ни в коем случае не адресного) характера, должны регулироваться правительством или Верховным Советом Союза ССР. Это верный способ предупредить косвенное перераспределение средств через дифференцированные нормативы и закрыть важный канал подрыва хозрасчета. Одновременно отраслевым органам можно было бы поручить подготовку предложений правительству о налоговых льготах и специальных платежах в регулируемой ими сфере.

По нашему мнению, количество министерств в производственной сфере можно было бы сократить на 30—40 %. В перспективе, видимо, может быть через 5—8 лет потребуется еще раз скорректировать место и роль министерств в системе государственного управления. Практически реализуя идею управления рынком продуктов через такой государственный орган, как министерство, целесообразно было бы, с одной стороны, снять административно-ведомственные границы самостоятельности предприятий, с другой — расширить сферу действия министерств, включив в орбиту их организационного и экономического воздействия не только подчиненные предприятия, но и все предприятия определенного профиля. Скажем, в сферу деятельности министерства должно попадать все машиностроение определенного профиля. Например, сегодня в системе Минстанкопрома СССР сосредоточено около 50 % производства станков, инструментов, другой подобной продукции. Применительно к нашей трактовке он должен бы заняться координацией развития всей станкоинструментальной промышленности в народном хозяйстве. Но координацией не как увязкой кооперированных поставок, а разработкой и реализацией стратегии развития отрасли, коренной смены технологии металлообработки. Центр деятельности постоянных органов Совмина СССР целесообразно переместить с решения оперативных текущих вопросов на глубокую проработку наиболее крупных народнохозяйственных проблем, имеющих межотраслевое значение. Сегодня этот аппарат ориентирован на текущую деятельность, нередко подменяет министерства, вмешивается в решение оперативных вопросов, запрашивает и анализирует огромное количество оперативной информации. Можно сказать, что бюро и сейчас занимаются НТП и меж-

отраслевой координацией. Да, это так. Но предмет их деятельности должен быть другим. Нужно не увязывать поставки, а сосредоточиться главным образом на крупных программах, основанных на новых открытиях и изобретениях.

В задачах организационной перестройки государственного управления есть огромное количество других вопросов, на которых нет возможности остановиться. И, конечно, то, что высказано, далеко не бесспорно. Это только личное понимание автором обстановки и тенденций в связи с обсуждаемым на страницах «ЭКО» «нулевым вариантом».



СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ ИЗ ДВЕНАДЦАТИ МИНИСТЕРСТВ

А. В. СИГИНЕВИЧ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики АН СССР,
Москва

Вопрос о порядке формирования источников для содержания министерств, а также их фондов — производный и должен решаться в зависимости от их функции, статуса, положения. Если мы исходим из того, что министерство — орган государственного управления, то, безусловно, предприятие не должно содержать его аппарат, и, как это было до 1986 г., все расходы по содержанию министерств должен нести государственный бюджет. Совершенно неоправданно перечисление из хозрасчетных фондов предприятий средств на содержание огромного аппарата, который является порождением командно-административной системы и пока продолжает выполнять командно-административные функции. Они выражаются сегодня в том, что министерствам неоправданно переданы права по установлению экономических нормативов, доведению адресных контрольных цифр до каждого предприятия (доводится, например, показатель объема продукции в стоимостном выражении, хотя он устанавливается только для заключения договоров; ясно, что это ориентирует предприятия на заключение в первую очередь договоров дорогостоящих, чтобы отчитаться перед министерством в выполнении его контрольной установ-

ки). В руках министерства и такая важная функция, как выдача государственных заказов. Кроме этого, оно выполняет перераспределительные функции, концентрируя средства предприятий, которые они перечисляют в централизованные фонды. Часть их идет на содержание аппарата министерства, часть — якобы на удовлетворение общеотраслевых потребностей, а на самом деле она перераспределяется от высокорентабельных предприятий убыточным.

Кроме того, они распределяют лимиты централизованно распределяемых ресурсов. Все это безусловно должно стать прерогативой государственных органов, а то и высшего законодательного органа.

Но вот две «собственно министерские» функции, возложенные на них еще в 1965 г. при переходе от совнархозов вновь к отраслевой системе управления. Это проведение единой научно-технической политики и удовлетворение потребности в продукции данного министерства.

Прежде чем говорить о будущем министерств, мы должны проанализировать успешность выполнения этих функций, решить, оправдано ли их существование и кто их должен выполнять. Практика показала, что задачи свои министерства решить не смогли. **Первое.** Потребность в продукции отраслей далека от удовлетворения. Более того, мы создали монопольные организационные структуры управления, которые исключили возможность состязательности, тем самым потеряв возможность отбора наиболее эффективных вариантов НТП. А хорошо известно, что монополизм в любой области всегда приводит к загниванию. Признавая этот тезис верным по отношению к капиталистической системе хозяйствования, всячески насаждали монополизм в своей стране.

Поэтому сегодня, когда стоит задача создания реальных рыночных отношений, где бы действовал закон стоимости, состязательность, мы должны пересмотреть традиционный наш подход к структурам управления. Нельзя устанавливать ответственность министерства за удовлетворение потребности народного хозяйства в продукции его отрасли, хотя бы даже потому, что зачастую один вид продукции выпускается целым рядом министерств. Так, телевизоры — тремя министерствами, магнитофоны — девятью, радиоаппаратура — шестью, часы бытового назначения — пятью, холодильники — семью, стиральные машины — двенадцатью министерствами... Та же картина по изделиям производственно-технического назначения. Существовало понятие головного министерства, с которым нужно было согласовывать все вопросы по выпуску определенного вида продукции. Но это приводило опять-таки к еще большему монополизму.

Если государство вмешивается в хозяйственную деятельность, то оно должно делать это не по отраслевому принципу, не по принад-

лежности предприятия тому или иному министерству, а по продукту. **Переход от управления предприятиями к управлению по продуктам потребует существенного изменения структуры органов, которые бы действительно отвечали за удовлетворение потребности народного хозяйства.** На мой взгляд, это могли бы быть государственные комитеты при Госплане СССР. Стимулируя выпуск того или иного вида продукции, они в то же время не выполняют командных функций по отношению к предприятиям. Воздействие может быть произведено чисто экономическими методами: предоставляя капитальные вложения, дефицитные виды ресурсов, льготы в сроках освоения мощностей, гарантируя рынки сбыта, выступая заказчиками соответствующих видов продукции от имени общества.

Второе. Могут ли министерства отвечать за единую научно-техническую политику? В лучшем случае, только в рамках подчиненных им предприятий. А поскольку аналогичные продукты выпускаются в ряде отраслей, то сомнительно, что это можно назвать единой технической политикой. Она может и должна быть обеспечена только органами государственного управления — о чем я уже говорил.

В связи с переходом на новую налоговую систему предлагается ликвидировать обязательные отчисления предприятий в централизо-

МИНИСТЕРСТВА

...В Болгарии

В последние три года структура управления народным хозяйством в Болгарии претерпела существенные изменения. Идет отход от отраслевого принципа, внедряется двухзвенная система. Сейчас остались лишь функциональные министерства (обороны, внутренних дел и т. д.), а также экономики и внешнеэкономических связей. До 1989 г. существовали НПО, ассоциации предприятий. В ассоциации предприятия объединялись в пределах отрасли по собственной инициативе. Хорошей отдачи от них мы не получили, поскольку не преодолели раздвоения экономических интересов. По-моему, эта форма не принесла ожидаемой отдачи, потому что не были созданы экономические условия для ее успешного функционирования, полного проявления преимуществ и негативных сторон. Ассоциации просуществовали слишком короткое время. С 1989 г. мы приступили к организации фирм. Первая фирма была создана в электронике. Болгария в рамках СЭВ специализируется на производстве продукции этой отрасли, ведутся интенсивные внешнеэкономические связи не только с социалистическими, но и с капиталистическими странами. То есть предпосылки для такой организации производства уже сущест-

ванные фонды министерств и других вышестоящих органов по устанавливаемым сверху нормативам. Тем самым была бы исключена возможность внутриотраслевого перераспределения средств, подрывающая стимулы роста эффективности. Кроме того, это означало бы серьезный шаг в преодолении ведомственности, в придании министерствам облика подлинно государственных органов.

Целесообразно расходы по содержанию аппарата органов хозяйственного управления, дотации убыточным и малорентабельным предприятиям, централизованные капиталовложения по государственным программам финансировать непосредственно из бюджета, увеличив соответственно ставки налогов. Министерства должны нести ответственность перед правительством за рациональное использование переданных в их распоряжение средств. Сейчас 12 % промышленных предприятий убыточны.

Кроме того, министерства могут мобилизовать средства, необходимые для развития отрасли, в форме добровольных взносов предприятий на осуществление совместных проектов, посредством кредита, в том числе через отраслевые коммерческие банки и т. п.

В соответствии с Законом СССР о государственном предприятии (объединении) трудовые коллективы самостоятельно разрабатывают и

вуют. Но в других отраслях при организации фирм нас ожидают серьезные трудности. Одна из важнейших состоит в следующем. Существование фирм во всем мире ведет либо к преуспеванию, либо к потерям. Так будет и в нашей экономике. Судьба успешных фирм ясна. А как быть с фирмами, не выдержавшими требований мирового и социалистического рынков? Выпускающими неконкурентоспособную продукцию?

Пока подводить итоги рано, но я бы поставил вопрос о том, что смена одной управленческой формы другой, даже в период поисков, должна происходить лишь тогда, когда мы убедимся, что предыдущая форма исчерпала себя в тех экономических условиях, которые требуются для ее существования. Сначала — создание условий, а потом переход к новой форме. Таков должен быть путь внедрения нового в экономике.

Георгий МИРОВ,
советник,
Международный институт
экономических проблем
мировой социалистической системы,
Москва

утверждают пятилетние и годовые планы (включая и финансовый план). Исходя из этого, целесообразно передать предприятиям право самостоятельной разработки и утверждения стабильных, долговременных нормативов распределения хозрасчетного дохода, остающегося в их распоряжении. Тем более, что, как показала практика, невозможно осуществить планирование из центра оптимальных пропорций распределения дохода (прибыли) между фондами экономического стимулирования. Расширение самостоятельности предприятий в установлении нормативов распределения хозрасчетной прибыли (дохода) потребует создания действенного экономического механизма, препятствующего необоснованному перераспределению хозрасчетной прибыли (дохода) в пользу фондов оплаты труда.

Государственное регулирование пропорций между потребляемой и накапливаемой частями хозрасчетного дохода, а также контроль за динамикой фонда оплаты труда целесообразно осуществлять через налогообложение.

... в Венгрии

С 1984 г. в Венгрии существует одно промышленное министерство, которое призвано заниматься кардинальными вопросами развития промышленности, связанными с выходом на внешний рынок, внедрением достижений НТП и т. д. Поскольку государственный долг Венгрии велик, порядка 80 млрд дол., то нельзя в этой области сразу предоставить самостоятельность предприятиям. Ежегодно только для погашения процентов по кредитам требуется 1,5—2 млрд дол. Поэтому предприятия лишь косвенно могут участвовать во внешнеэкономических закупках. А выходить на внешний рынок со своей продукцией могут свободно. Но Министерство промышленности, как и Министерство сельского хозяйства, медленно становится хорошим менеджером, предоставляющим предприятиям разнообразные услуги, с трудом находит свое место в новой системе управления. До сих пор чувствуется, что оно защищает не реальные государственные интересы, а либо свои, бюрократические, либо отраслевые или групповые интересы предприятий. Существуют трудности с определением новой роли Минфина и Госплана. Существенно повышается роль Государственного собрания, которое призвано принимать компромиссные решения в области экономики, ориентируясь на государственные интересы.

ОТ РЕДАКЦИИ. На страницах «ЭКО» были высказаны самые разные точки зрения на дальнейшую судьбу отраслевых министерств. Все выступающие, однако, сошлись на одном: существующее положение сохраняться не может. Отраслевая система управления нашей экономикой показала свою несостоятельность. Но создаются ли экономические предпосылки для перехода к какой-либо другой? Или агония отраслевой системы искусственно поддерживается и продлевается? Может быть, пугают те принципиальные изменения, которые были провозглашены. Главное — чтобы принимаемые решения, конкретные шаги не противоречили основным установкам экономической реформы, ядро которой — создание условий для успешной деятельности основного хозяйственного звена — промышленного предприятия и объединения. Но некоторые меры последнего времени (например волевое создание ассоциаций предприятий в Министерстве автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения) не отвечают этому требованию.

Что же касается «нулевого варианта», то журнал скорее согласен с теми, кто считает, что отчислений из прибыли в фонд мини-

---

С 1 января 1989 г. образуются новые хозяйственные общества — экономические ассоциации, фирмы, акционерные общества и т. д. Цель состоит в том, чтобы созданием современных правовых рамок способствовать повышению эффективности народного хозяйства, развитию сотрудничества рыночного характера в области производства и реализации продукции, переливу капитала, а также непосредственному привлечению иностранного капитала в венгерскую экономику. С устранением препятствий в сотрудничестве между хозяйственными организациями и гражданами должны создаваться возможности использования личных сбережений на цели общества, открываться большие и более надежные возможности для предпринимательства граждан в соответствии с общественными интересами. Деятельность хозяйственных обществ не должна ограничивать конкуренцию, не должна создавать монополии, не должна ущемлять интересы кредиторов и общественные интересы.

Шандор ФАРКАШДИ,
советник,
Международный институт экономических проблем
мировой социалистической системы,
Москва

стерств быть не должно. Министерства должны превратиться в государственные (бюджетные) органы управления, они не должны иметь подведомственных предприятий и отвечать за итоги их хозяйственной деятельности. Единственным каналом отчислений для предприятий должны стать отчисления в государственный бюджет. Надеемся, что новая единая налоговая система будет исходить именно из таких принципов.

Материалы подготовила
собкор. «ЭКО» Л. ЩЕРБАКОВА

... в Японии

Все вопросы, связанные с промышленностью, находятся в Японии в ведении Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП). От ваших министерств оно отличается коренным образом, не имея в своей структуре подведомственных заводов, фабрик. Поэтому министерство выполняет функции государственного органа, контролируя выполнение фирмами законов страны. Оно в принципе не ограничивает предпринимателя (все разрешено), если он не нарушает законодательства. Возможна, например, ситуация, когда фирма очень дешево купила сырье, но очень дорого продала готовые изделия по согласованию с другими фирмами. В этом случае покупатель лишен возможности купить дешевый продукт, что противоречит закону, препятствующему монополизму. Министерство принимает меры.

Нельзя сказать, что политические соображения не влияют на развитие нашей промышленности. Так, некоторое время назад японское правительство под давлением США приняло решение ограничить число автомобилей, поставляемых на американские рынки. МВТП контролирует, не нарушается ли это решение. Так что административные методы в руководстве экономикой есть и у нас.

Мы давно имеем дело с советскими министерствами и предприятиями. Сейчас в вашей стране идет реорганизация. Так, недавно были объединены три химических министерства. Но я боюсь, что эта реорганизация пойдет по слишком простому пути — вместо старой бюрократической машины будет создана новая, постоянно воспроизводящаяся. Конечно, принципиальным образом это не изменит положение.

Минами ХАТИЯ,
Главный представитель японской фирмы
«Тайрику-Трейдинг» в Москве

Чужое время — не деньги

Совхозы и колхозы переходят на самофинансирование, и руководители, как мне казалось, должны в первую очередь испытывать дефицит денег. Но при встречах они жалуются на дефицит времени: «Работать некогда... Замучали вызовы в разные организации... Проверяющих стало больше».

Это побудило изучить рабочее время 120 руководителей сельскохозяйственных предприятий. Выяснилось, что 64 % из них вызывают в районные и областные центры 5—10 раз в месяц. Особенно страдают руководители отдаленных хозяйств: три — четыре часа утомительной езды, теряется целый день.

Но гораздо больше времени тратится на посещение районных и областных органов управления. По собственной инициативе более половины руководителей проводят там по 2—3 дня в неделю. Вопросы при этом? Главным образом — материально-техническое обеспечение и строительство.

Так что большинство руководителей тратят 40—60 % своего времени за пределами своих хозяйств. Много уходит и на бумаги, требующие непременного решения или действия от директора совхоза или председателя колхоза. Резкого роста бумаг сверху мы не установили, но их число не уменьшилось.

Настоящим бедствием руководители хозяйств считают нашествие комиссий всякого рода. Почти в 70 % хозяйств ежемесячно бывает две и более проверок. Особенно везет пригородным совхозам и колхозам, где ежемесячно бывает от 6 до 10 проверяющих.

В каждом отдельном случае вроде бы трудно возразить против целесообразности вызова руководителя или проверки той или иной сферы его деятельности. Однако это буквально связывает его по рукам и ногам, заставляет тратить, собственно впустую, слишком много времени. Это довольно тревожно, потому что сейчас, как никогда раньше, руководителю надо сосредоточиться на решении экономических проблем, овладевать методами экономического анализа и прогнозирования. Его место сегодня в арендных бригадах, хозрасчетных подразделениях.

Что можно предложить руководителям для рационального использования рабочего времени? Проблема старая, и перестройка здесь ничего не изменила. Хочу напомнить статью 9 Закона о государственном предприятии (объединении), в которой говорится, что ревизия производственной и финансовой деятельности предприятий проводится не чаще одного раза в год. Причем она должна быть комплексная с привлечением всех заинтересованных организаций. Отрадный пример показывает Агропромбанк, где установлен единый расчетный день и раз в месяц предприятие может решить все свои финансовые дела. Может быть, другим районным и областным организациям вписаться в этот день или свой день установить, не злоупотребляя отвлечением руководителей?

И главное — такая раскладка рабочего времени говорит о том,

что еще далеко до неоднократно декларируемых хозяйственной самостоятельности и свободы действий этой группы руководителей.

В. И. БРЮХАНОВ,
старший экономист облагропрома,
Челябинск

ОТ РЕДАКЦИИ. Публикуя это письмо экономиста-аграрника, мы в точности не представляем реакцию наших читателей, работающих в промышленности. То ли письмо у них вызовет облегчение, мол, не только у нас так, то ли, напротив, пойдут возмущенные отклики: до каких пор!..

Как я участвую в инфляции

Даже не знаю с чего начать: с себя или с заседания Совета Министров, где говорилось, что плохой оборот денежных средств усиливает инфляцию в стране.

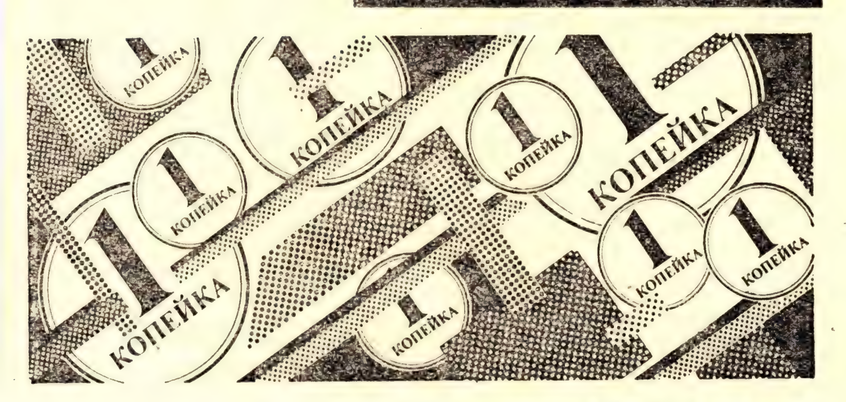
Начну с себя. В четверг я пошла уплатить коммунальные платежи и подумала, что в пятницу эти деньги станут уже зарплатой или пенсией. В субботу человек потратит их в ЦУМе, деньги поступят в банк, а к вечеру вкладчик возьмет их, чтобы опять потратить на покупки, и в понедельник государство сможет выдать эту наличность. Но не тут-то было! Зашла я в одну сберкассу — аппарат сломан. Сберкасса эта далековата, в понедельник пошла в другую, памятуя, что выходной в ней в воскресенье. Вижу — снизу от руки подписано еще одно слово: «понедельник». В центральной сберкассе от народу темно, очередь свернулась, как змея. Во вторник снова пошла в дальнюю сберкассу — аппарат опять не работает.

Вы заметили, что я отделения сбербанка упорно называю сберкассами? Какой же это банк, если он не в состоянии взять поступающие в него деньги и пустить их в оборот?

Как тут не вспомнить работу В. И. Ленина «Очередные задачи Советской власти», в которой он еще в 1918 г. писал: «Чтобы... идти неуклонно к превращению банков в узловые пункты общественного счетоводства социализма, надо прежде всего и больше всего достигнуть реальных успехов в увеличении числа отделений народного банка, в привлечении вкладов, в облегчении для публики операций внесения и выдачи денег, в устранении «хвостов».

А пока что деньги у меня, а не у государства, и я продолжаю участвовать в инфляции.

И. М. ЛИДСКАЯ,
Чимкент



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ТОПЛИВО И ЭНЕРГИЮ

«КРУГЛЫЙ СТОЛ» «ЭКО»

В обсуждении участвовали:

А. ГРАНБЕРГ — главный редактор «ЭКО»;
М. АЛБЕГОВ — зав. отделом ЦЭМИ АН СССР;
В. ВОЛКОНСКИЙ — зав. лабораторией Института экономики и прогнозирования НТП АН СССР;
Н. ВОЛЫНСКАЯ — старший научный сотрудник ВНИИКТЭП при Госплане СССР;
М. ГАЗЕЕВ — зав лабораторией ВНИИКТЭП при Госплане СССР;
В. ДЕНИСОВ — зав. лабораторией Энергетического института им. Г. М. Кржижановского АН СССР;
А. КУЗОВКИН — зав. лабораторией ВНИИЭ Минэнерго СССР;
И. НИКУЛИН — консультант ВНИИЭ Минэнерго СССР;
Р. ОРЛОВ — зав. лабораторией Института энергетических исследований АН СССР и ГКНТ;
Н. ПРАВЕДНИКОВ — директор ВНИИКТЭП при Госплане СССР;
Ю. СИНЯК — зав. лабораторией РКГ при Президенте АН СССР;
А. ТИЩЕНКО — директор Всесоюзного научно-исследовательского института организации, управления и экономики нефтегазовой промышленности;
С. УЛАНОВ — начальник отдела Госкомцен СССР;
Е. ЯРКИН — зав. отделом НИИ цен.

А. ГРАНБЕРГ: — Поводом для нашей встречи за «круглым столом» является предстоящее изменение цен на топливо и энергию. Известно, какое потрясение испытала мировая экономика в начале семидесятых годов вследствие взрыва цен на нефть, а затем — и на другие энергоресурсы.

Естественно, что ценообразование на топливо и энергию всегда было в центре внимания экономистов и энергетиков. При этом предлагавшиеся подходы никогда не являлись узко «энергетическими», а отражали суть существовавших представлений о принципах соизмерения затрат и результатов и организации хозяйственных отношений. В последние годы расчеты вариантов новых цен на топливо и энергию наряду с Госкомцен СССР и его институтом проводили научные коллективы АН СССР, Госплана, ГКНТ. Соответствующие рекомендации готовил также межведомственный совет по ценообразованию АН СССР и Госкомцен СССР.

Госкомцен СССР разработал и обнародовал в 1988 г. новый прейскурант цен, вызвавший неоднозначную реакцию. Дискуссии по этому и альтернативным проектам ведутся по служебным каналам. О существующих разногласиях информированы Совет Министров СССР, Госплан СССР, министерства. Но согласованного решения не достигнуто.

В соответствии с прейскурантом Госкомцен СССР предусматривается в целом по топливно-энергетическому комплексу поднять уровень цен примерно в 2 раза, на нефть — в 2,3 раза, уголь — на 90 %, природный газ — в 2 раза, электроэнергию — на 40—45 %, теплоэнергию — на 60—65 %. Сама необходимость повышения этих цен не вызывает сомнения, поскольку фиксирует произошедший и ожидаемый рост затрат на добычу топлива, ликвидирует плановую убыточность топливно-энергетического комплекса в целом, приближает наши цены на энергоресурсы к ценам мирового рынка. Однако ряд моментов прейскуранта Госкомцен вызвал сомнения и острую критику.

Я не хочу предопределять все направления нашей дискуссии, а только **сформулирую несколько вопросов.**

Первый. Каковы теоретические принципы, лежащие в основе альтернативных проектировок по ценам; как они связаны с перестройкой хозяйственного механизма, в частности, с самофинансированием предприятий и объединений, отраслей, регионов?

Второй. Способствуют ли предлагаемые уровни цен на взаимозаменяемые энергоресурсы улучшению структуры энергопотребления и ускорению процесса энергосбережения в нашем народном хозяйстве?

Третий. Вопрос о региональной дифференциации цен. Почему в прейскуранте Госкомцен цена на газ установлена равной для всех регионов потребления (за некоторыми исключениями), тарифы на электро- и теплоэнергию также слабо дифференцированы по районам-потребителям. С другой стороны, цена на уголь одинакового качества (например, донецкий и кузнецкий) выравнены по районам добычи, а не потребления; следовательно, с учетом оплаты транспортного тарифа цены на уголь разных бассейнов в районах потребления будут существенно различаться. Вопрос этот очень важен с точки зрения экономического стимулирования рационального размещения производительных сил, особенно энергоемких производств.

Надеюсь, что наша дискуссия получится не только откровенной, но и конструктивной.

Н. ПРАВЕДНИКОВ: — При существующем уровне цен на топливно-энергетические ресурсы угольная промышленность работает с дотациями, которые достигли почти 10 млрд руб. в год, нефтяная и газовая отрасли пока рентабельны в целом, но вряд ли могут перейти на полный хозрасчет.

Цены на топливно-энергетические ресурсы надо устанавливать на базе приростных затрат, с учетом эффектов, создаваемых у потребителя различными видами ресурсов и с обязательным учетом экологического ущерба от них. Отсюда вытекает принципиальный вывод: цены должны быть районированными.

С января 1990 г. предполагается установить новые цены на все виды топливно-энергетических ресурсов. Возникают, по меньшей мере, два вопроса. Первый — уровни самих новых цен и второй — их районирование. Что касается уровня цен, то по углю, по нашим расчетам и данным Госкомцен СССР, процесс самофинансирования не может быть обеспечен. И в 1990 г. около 55 % инвестиций в угольную промышленность должно покрываться за счет госбюджета, а к 1995 г. эта величина достигнет 60 %. Если исходить из условий обеспечения самофинансирования угольной промышленности только в 13-й пятилетке, то (с учетом коэффициентов) соотношения цен между нефтью, газом и углем, выравнивающих конкурентоспособность этих ресурсов у потребителя, нужно устанавливать неприемлемо высокие цены на нефть и газ. С другой стороны, расчеты показывают, что при новых уровнях цен на нефть, электро- и теплоэнергию, в нефтяной отрасли и теплоэнергетике уже к концу 13-й пятилетки самофинансирование не будет обеспечено. Таким образом, уровни цен в 13-й пятилетке отраслей ТЭК (кроме угольной) на нефть, электро- и теплоэнергию занижены, а процесс самофинансирования возможен лишь в газовой отрасли.

С. УЛАНОВ: — Приведу для иллюстрации несколько цифр. Привлекаемые из других отраслей средства на компенсацию затрат по добыче топлива и капиталовложений в 1990 г. превысят 14 млрд руб. К концу 13-й пятилетки по прогнозу станет убыточна добыча нефти (убытки по добыче угля уже в настоящее время составляют 3 млрд руб.).

Новый уровень цен обеспечивает топливно-энергетическому комплексу прибыль в необходимых объемах с учетом изменения затрат на период до 1995 г., а с учетом стабилизации положения комплекса в отрасли — и на более длительную перспективу. В то же время это максимально допустимый уровень цен, при котором можно сохранить действующие цены на машиностроительную продукцию и ослабить давление оптовых цен на уровень закупочных и розничных цен.

В расчетах институтов предусмотрены в перспективе значительно большие объемы капиталовложений, чем в расчетах плановых органов, что, на наш взгляд, является рецидивом старой болезни решения проблем экстенсивными методами.

Министерства комплекса намерены облегчить решение задач внутриотраслевого хозрасчета за счет дополнительного повышения цен. Если же исходить из позиции Минэнерго СССР, принять предложения железнодорожников, которые также претендуют в перспективе на львиную долю капиталовложений, Минцветмета СССР и целого ря-

да других министерств, стремящихся при проведении реформы добиться односторонних преимуществ, нам не избежать лавинообразного повышения цен в народном хозяйстве и дальнейшего обесценения рубля.

Н. ПРАВЕДНИКОВ: — При новых ценах самофинансирование осуществимо, в основном, за счет части ренты, оставляемой в распоряжении отраслей. Например, только по газовой отрасли в 1995 г. потребность в капитальных вложениях будет покрываться на 64 % за счет ренты, оставляемой отрасли, а остальная часть — из фонда развития производства.

Вопрос районирования цен, на наш взгляд, является чрезвычайно острым. Известно, что новые цены, вводимые с 1990 г., установлены едиными по всей территории страны для каждого вида ТЭР, с чем трудно согласиться. Возьмем, к примеру, кузнецкий и донецкий угли и их использование в районе Москвы. При одинаковой цене на уголь и большие транспортные издержки для кузнецкого угля потребителю выгоднее донецкий уголь. В то же время рентабельность кузнецкого угля для производителя при установленной единой цене достигнет 100 % и более в зависимости от его качества. По экибастузским и углям КАТЭКа рентабельность производства составит 350 %.

Неправомерно, на наш взгляд, установление единой по всей территории страны цены на газ. В этом случае для большинства районов европейской части СССР цена на природный газ окажется ниже цены на кузнецкие и донецкие угли, что приведет к нарушению механизма конкурентности топливно-энергетических ресурсов, подтолкнет потребителя на преимущественное использование более ценного — с сырьевой точки зрения ресурса — газа, против менее ценного — угля. По нашему мнению, ценами надо стимулировать потребителя применять менее ценное топливо — уголь, а газ максимально экономить и потреблять более эффективно по сравнению с простым сжиганием его как топлива.

Что касается промышленности, то при единых ценах 22 производственных объединения из 35, а к 1995 г. уже 31 объединение, будут убыточными, и снова встанет вопрос о нерентабельности предприятий. Такими ценами мы будем стимулировать размещение энергоемких производств в европейской части страны и сдерживать их размещение в восточных районах. Зачем какой-либо отрасли перемещаться на восток, если она там будет иметь предприятия с высокими энергозатратами?

Реплика: — Правильный принцип — не «единые по территории», а единые в каждом пункте потребления для всех вариантов топливоснабжения как для привозного (цена которого включает стоимость доставки), так и с учетом его качества. Это — азбука экономической рациональности.

С. УЛАНОВ: — Чтобы была понятна позиция Госкомцен, необходимо сказать о недостатках действующих цен, без устранения которых становится проблематичной реализация основных принципов экономической реформы.

Дефицит средств для возмещения эксплуатационных и капитальных затрат на добычу топлива и других природных ресурсов из-за заниженности цен на них покрывается в централизованном порядке за счет избыточной прибыли в ценах на продукцию обрабатывающих отраслей промышленности.

Масштабы перераспределения постоянно увеличиваются в связи с устойчивой динамикой роста затрат в сырьевых отраслях. В настоящее время они достигли пределов, с которыми не может справиться административно-командная система управления. Гипертрофированная перераспределительная функция цен в принципе противопоказана новой системе хозяйствования.

Диспропорции в ценах по уровню и соотношениям на отдельные виды продукции не позволяют использовать их в качестве инструмента управления, дезориентируют предприятия при выборе оптимальных направлений повышения эффективности производства. Отраслевая экономическая наука вместо того, чтобы добиваться устранения этого очевидного дефекта действующей системы цен, сосредоточила усилия на разработке искусственных стоимостных оценок для расчетов эффективности хозяйственных решений. Особенно широко эти суррогаты применяются в отраслях топливно-энергетического комплекса.

Необходимо рассмотреть еще один вопрос. Действующие цены на природные ресурсы установлены на базе индивидуальных или среднезональных затрат и, как правило, отличаются по уровню по отдельным месторождениям (бассейнам) в несколько раз. По мере их продвижения по стадиям производственного потребления разница несколько сглаживается, что позволяет перейти к единым ценам по территории страны. Количество стадий до перехода на единые цены зависит от возможностей усреднения затрат и характера продукции. Так, цены на донецкий коксующийся уголь выше, чем на кузнецкий, более чем в два раза. Примерно такой же остается разница и в ценах на кокс из этих углей, но уже начиная с чугуна цены на продукцию черной металлургии имеют единый уровень для всех металлургических предприятий независимо от географии снабжения сырьем и топливом. Аналогичная ситуация по алюминию и другим энергоемким видам продукции. Однако в этом случае разница в уровне тарифов на потребляемую электроэнергию достигает четырех раз.

Вопрос: — **Чем это вызвано — нивелировкой реальных затрат, или произволом ценообразователей!**

— Решение проблемы районирования в действующих ценах на ресурсы не противоречит прежней системе планирования, ориентированной на индивидуализацию показателей для предприятий и условный хозрасчет. Трудности возникают, но они носят технический характер, и не стоит на них заострять внимание.

Иное дело сохранять эти принципы в условиях полного хозрасчета. Доход предприятия, выплавляющего чугун, алюминий или производящего другой энергоемкий вид продукции, будет, при прочих равных условиях, тем больше, чем ниже цена на топливно-энергетические ресурсы. Поскольку доход, полученный без каких-либо усилий со стороны предприятия, не может считаться заработанным, он должен быть изъят у предприятия до исчисления суммы хозрасчетного дохода.

Рекомендации экономистов о переходе на систему единых экономических нормативов в целях реализации этого принципа находят в дифференцированных по территории ценах непреодолимую преграду.

Вопрос: — **Какие могут быть единые нормативы отчислений в условиях резких различий ренты по природным условиям и по положению!**

— Одна из наиболее острых проблем — эквивалентность обмена между территориями. При подготовке предложений по ценам это направление экономической реформы не учитывалось. Ясно, что только отказ от зональных цен создает реальные предпосылки для решения проблемы.

Совершенно неприемлемыми являются предложения отдельных ученых строить цены на базе замыкающих затрат и их модификаций. Проведенные расчеты показывают, что в этом случае минимальный размер повышения цен на продукцию промышленности в целом составит 50 %. Причем в добывающих отраслях сосредотачивается огромная масса избыточной прибыли, дезорганизуются финансы и денежное обращение.

Реплика: — Смотря как понимать замыкающие затраты.

— Настоящая реформа закладывает фундамент новой системы цен, которая в дальнейшем должна стать гибкой, чутко реагирующей на структурные сдвиги в общественном производстве. Устранив накопившиеся диспропорции, мы получим возможность в процессе текущего регулирования осуществлять в плановом порядке корректирующие изменения цен на отдельные виды продукции без тех осложнений, которые неизбежно возникают при единовременных крупномасштабных пересмотрах. Это в полной мере относится к поддержанию сбалансированности во взаимоотношениях добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности, имеющих объективные различия в тенденциях и динамике изменения затрат.

М. АЛБЕГОВ: — В разработанных Госкомцен прейскурантах цен и тарифов на топливо и энергию отсутствует какая-либо единая система взглядов. Между тем такая основа в научных кругах широко известна. Это — теория оптимального функционирования социалистической экономики.

Принципы данной теории не затрагивают возможность массового выхода СССР на международный рынок энергии, когда внутренняя структура хозяйства «настраивалась» бы на максимальную поставку топлива на мировой рынок. Цена нефти может колебаться в диапазоне от международного уровня (в пересчете, естественно, на рубли) до определенной нижней границы, уровень которой устанавливается прямыми затратами на добычу нефти в наименее благоприятных условиях (например севера Тюменской области или океанского шельфа). Для всех остальных видов топлива (энергии) уровень оценок (цен) жестко взаимосвязан.

Если исходить из того, что в районах центра европейской части СССР стоимость электроэнергии, получаемой на АЭС и на ТЭС на кузнецком угле, равна, то тем самым может быть определен уровень цен на качественное топливо (например кузнецкие угли марки «Г») на полигоне от Кузбасса и до Москвы. Знание этих показателей является ключом к установлению уровня предельно допустимых затрат и для всех других видов угольного топлива (донецкого, подмосковного и т. д.).

Реплика: — При оптимизационном подходе надо еще доказать, следует ли добывать топливо из таких маргинальных источников, оправданы ли соответствующие замыкающие затраты. Если можно расширить добычу в более благоприятных условиях, то незачем лезть на Крайний Север и т. п. Тогда и замыкающие затраты снизятся.

— Согласен полностью. Представленные Госкомцен цены и тарифы отличаются серьезными недостатками. Авторы ввели одинаковые практически для всей территории страны цены и тарифы на нефть, газ, электрическую и тепловую энергию, не смущаясь тем, что на транспорт топлива (например природного газа) страна тратит миллиарды рублей, и поэтому не безразлично, где мы будем потреблять это топливо и каковы будут издержки на транспорт.

Наряду с установлением единых цен для всей страны в промышленности для ряда видов топлива (нефть, газ) введены единые цены предприятия. Сделана попытка подменить все разнообразие природных условий (и вытекающее отсюда разнообразие рент) некоей искусственной средней рентабельностью промышленности в целом.

Об отсутствии у авторов новых прейскурантов единого подхода говорит и такой факт: они не смогли «вписать» в предложенную схему важнейшие для развития восточных районов страны угли Экибастузского месторождения и Канско-Ачинского бассейна. В результате на них установлена одна и та же цена — 11 руб. 25 коп. за тонну при разной теплотворной способности и неодинаковом расположении по отношению к центрам потребления и разной транспортабельности.

Уровень цены (и ренты) на 1 т экибастузского угля должен быть существенно выше, чем уровень цены тонны малокалорийных нетранспортабельных канско-ачинских углей. Это — лишь один из многочисленных примеров несуразностей, обилие которых в рассматриваемых прейскурантах может поразить любое воображение.

Новые оптовые цены могут в дальнейшем обострить ситуацию с энергоснабжением страны. Прежде всего имеется в виду принятие равных цен франко-бассейн на одинаковые марки углей при искажении фактической рентабельности добычи углей в различных бассейнах. Возьмем для примера энергетические угли двух крупнейших бассейнов — Донбасса и Кузбасса. Стоимость добычи угля (приведенные затраты) в Донбассе оценивается сейчас 46 руб./т у. т., при этом донецкие угли содержат 25—35 % золы и 3—3,5 % серы. Кузнецкие энергетические угли отличаются более высоким качеством, а затраты на их добычу составляют в среднем около 20 руб./т у. т. Установление единой цены на уголь в размере около 25 руб./т (или примерно 35 руб./т у. т.) даст уровень рентабельности для кузнецких углей — 75 %, а для донецких углей — дефицит в размере 24 %. Иначе говоря, новая система цен стимулирует потребителей в европейской части СССР к использованию донецкого угля, что для народного хозяйства явно убыточно.

Е. ЯРКИН: — Основой единой методологии формирования стоимостных оценок топливно-энергетических ресурсов должны стать дифференциальные (приростные) затраты на их добычу (производство). Но принципы построения таких оценок могут быть различны.

Замыкающие затраты на ТЭР достаточно хорошо зарекомендовали себя в практике проектирования энергетических объектов. Но следует ли переносить принципы построения замыкающих затрат на ТЭР на систему цен и даже отождествлять их? Реальные сроки строительства таких объектов составляют не менее 10—15 лет. Поэтому весьма спорно утверждение о том, что замыкающие затраты успешно могут заменить цены, пересмотр которых осуществляется, как правило, один раз в 8—10 лет. По-видимому, в народном хозяйстве нужны две системы стоимостных оценок. Замыкающие затраты должны использоваться в проектных расчетах (включая и определение эффек-

3 ЭнОПП № 8, 1989 г.

тивности энергосберегающих мероприятий). Цены являются экономическим измерителем эффективности затрат текущей хозяйственной деятельности. При обосновании уровней цен и тарифов на ТЭР мы должны вернуться к принципу определения дифференциальных затрат В. Новожилова.

А. КУЗОВКИН: — Не должно быть двух систем оценок, то есть замыкающих затрат, используемых в проектировании, и цен в текущей хозяйственной деятельности. Поскольку Госпланом СССР и другими ведомствами уже утверждены и действуют замыкающие затраты, применяемые в топливно-энергетическом комплексе с соответствующей территориальной дифференциацией, то и цены должны быть к ним близки и иметь такую же территориальную дифференциацию, в частности, в энергетике — по объединенным энергосистемам. Замыкающие затраты не надо понимать так, что это затраты на последнем замыкающем объекте. Речь идет о более широком круге объектов, обеспечивающим прирост производства в рассматривамом периоде в оптимальном плане, то есть о приростных затратах.

Антизатратный механизм заработает лишь тогда, когда хозрасчетные объединения будут распоряжаться большей частью капиталовложений. Централизованные капиталовложения должны выделяться лишь для крупных и уникальных объектов и обязательно на кредитной основе.

А. ТИЩЕНКО: — В ценах на нефть должны учитываться потребительские свойства нефти и экономическая эффективность ее применения в качестве сырья для производства моторных топлив и продуктов нефтехимии.

Задан средний уровень оптовой цены на нефть всего в 2,3 раза выше действующего. Такой уровень практически исходит из соотношений цен на уголь, газ и мазут, которые хотя и были несколько улучшены по сравнению с ныне действующими, но сам уровень цены на нефть остался заниженным. Если цена на мазут для потребителя значительно выше цены на нефть, это способствует варварскому отношению к ней. Имеют место случаи, когда (минуя нефтеперерабатывающие заводы) на ТЭЦ вместо мазута поступает сырая нефть.

Новый уровень цен на нефть не обеспечивает уже в 13-й пятилетке условия самофинансирования многих нефтяных районов, ставит отрасль в трудное финансовое положение. В 14-й пятилетке при отказе от платы за производственные фонды и отсутствии рентных платежей отрасли потребуются значительные дотации из государственного бюджета.

Заданный отрасли средний уровень цены на нефть не позволяет в должной мере учитывать рентные платежи. Так, в целом за 13-ю пятилетку отрасль станет испытывать огромный дефицит прибыли для осуществления самофинансирования. Если в первые два года предстоящей пятилетки в отрасли будет достаточно средств для этих целей и даже ожидается избыток прибыли (который носит рентный характер), то с середины пятилетки образуется ее недостаток, значительно увеличивающийся к концу периода.

Вследствие большой дифференциации затрат по районам утвержденный уровень цены на нефть не может обеспечить и нормальных хозрасчетных условий работы большинству нефтедобывающих объединений. Так, уже в год ввода в действие новых оптовых цен пять объединений будут иметь уровень себестоимости выше цены, а к 1995 г.

количество убыточных объединений вырастет до девяти. Кроме того, еще 14 объединений в 13-й пятилетке ежегодно будут испытывать хронический недостаток средств для формирования фондов экономического стимулирования, и, в том числе, для выплаты первоочередных платежей в государственный бюджет. К концу пятилетки число таких объединений составит 20, а вместе с убыточными объединениями их будет подавляющее большинство (85 % с объемом добычи около 90 %). Нефтедобывающая отрасль в целом перейдет на режим дотаций, размер которых превысит годовой объем затрат на геологоразведку.

Чтобы в 13-й пятилетке уложиться в заданный уровень цены, надо либо уменьшить плату за производственные фонды по снижающейся шкале, доведя ее до уровня 1 % в 1995 г., либо перейти на частичное (примерно наполовину) бюджетное финансирование капиталовложений в разработку месторождений.

Если новый уровень цен на нефть будет введен в действие, то будет необходимо за счет средств госбюджета финансировать территориальные сдвиги (в частности, в районы Крайнего Севера, Восточную Сибирь, на морские шельфы), а также все объемы эксплуатационного бурения — основное средство по созданию новых добывающих мощностей в отрасли.

Все остальные объемы капитальных вложений, включая нефтепромысловое строительство и непроизводственную сферу, могли бы финансироваться за счет собственных средств. В этом случае к 1995 г. количество рентабельных объединений увеличится до 10, и в целом по отрасли создадутся условия для работы на принципах полного хозрасчета и самофинансирования.

Р. ОРЛОВ: — При сохранении фондированного распределения ресурсов любое совершенствование цен не приведет к должному эффекту. Потребитель фондированно распределяемых ресурсов автоматически станет включать их возрастающую стоимость в свои издержки, соответственно увеличивая себестоимость своей продукции. Он не будет заинтересован в сокращении своих фондов.

Утвержденные Госкомцен прейскуранты на каждый вид энергоресурса устанавливают единый уровень цен по всей территории страны (например на газ). Такое решение приведет к нарушению важнейших функций цен и, в частности, к задержке реализации стратегии развития энергетики и ее отраслевой и территориальной структуры; снижению качества производимых ресурсов, ввиду искажения рациональных соотношений цен на различные виды энергоресурсов по территории страны.

Указанные недостатки прежде всего повлияют на организацию регионального хозрасчета. Например, применение единых цен на энергоресурсы по территории страны ставит в неоправданно привилегированные условия энергоиспользование в ресурсодефицитных районах (в северо-западных и юго-западных районах страны), а в районах развития энергетики, особенно в Сибири, расходы на энергоиспользование необоснованно завышаются. В результате значительно занизятся оценки эффективности размещения и развития энергоемких производств в восточных районах страны (создания газохимических комплексов в Западной Сибири, развития электроэнергии на углях Канско-Ачинского бассейна и т. д.).

В условиях развития товарно-денежных отношений излишня принятая детализация прейскурантов цен и тарифов. Учет потребительских свойств энергоресурсов, проявляющихся индивидуально для различных категорий потребителей, обусловливают целесообразность широкого использования договорных цен. Таким образом, проблема состоит в определении рациональной системы базовых цен, устанавливаемых централизованно, и совокупности правил формирования договорных цен в условиях товарно-денежных отношений между конкретными поставщиками и потребителями топлива и энергии.

Ю. СИНЯК: — Я полностью поддерживаю мнение М. Албегова по ценообразованию на основе замыкающих затрат. Но остановлюсь на одном факторе, пока не нашедшем отражения ни в проекте Госкомцен, ни в предложениях институтов.

Сжигание несортированных высокозольных и высокосернистых углей в отопительных котельных в условиях крупного города сопровождается экологическим ущербом в размере нескольких сотен рублей на 1 т у. т. Ущерб во много раз превосходит цены на твердое топливо. Это обстоятельство сейчас никак не учитывается при обосновании применения энергоносителей для производственных и бытовых процессов. В прейскуранте предусмотрены небольшие поправки на зольность, но для энергетических углей совсем не учитывается серность топлива (хотя эти поправки введены для коксующихся углей).

Цены должны определяться из условий равенства потребительского эффекта (включая экологию) на месте потребления энергоресурсов. Вычитая из этих потребительских цен затраты на транспорт, получаем цены на месте производства ресурса. Разница между такой ценой производства и фактическими затратами дает дифференциальную ренту отдельных бассейнов или месторождений. Поэтому обоснование подхода к установлению цен на топливно-энергетические ресурсы по аналогии с металлом — продуктом перерабатывающих отраслей, где действуют иные принципы ценообразования,— кажется странным. Более того, установление новых цен на угольное топливо приведет к необходимости перераспределения сверхприбыли, получаемой на дешевых месторождениях, в пользу дефицитных бассейнов.

Соотношение угольного топлива и природного газа выбрано не совсем правильно. При единой оптовой цене промышленности на сетевой газ в размере 52 руб./1000 куб. м (45 руб./т у. т.) затраты потребителя на твердое топливо в европейской части СССР будут находиться на уровне 40—50 руб./т у. т., то есть при таких соотношениях цен на газ и уголь потребители будут стремиться к получению газа, что будет порождать постоянный дисбаланс спроса и предложения на уголь и газ в европейской части страны. Отмеченные недостатки новой системы оптовых цен на топливно-энергетические ресурсы будут способствовать лишь нарастанию в дальнейшем напряжения топливно-энергетического баланса страны.

В. ДЕНИСОВ: — Я не согласен с построением цен на базе замыкающих затрат.

Начну, хотя бы, с того примера, который привел М. Албегов,— что взять за принцип формирования самих замыкающих затрат? В европейской части СССР предлагается в качестве замыкающего энергетического объекта принять атомную электростанцию.

Реплика: — Это не предлагается, а расчеты показывают.

— Важна не только арифметика, но также исходные принципы и условия, в рамках которых они выполняются. Возьмем Чернобыльскую атомную электростанцию в качестве замыкающего объекта, получим абсурд. И это один из доводов, который говорит о том, что замыкающие затраты как основа для формирования цены не являются бесспорным положением.

Реплика: — Тезис не раскрыт, поэтому не может быть доводом.

— Можно сказать: хорошо, давайте возьмем принцип, который использовался ранее. Рассматривается топливно-энергетический комплекс, проводится оптимизация его развития, появляются замыкающие оценки; в качестве замыкающего топлива в европейской части СССР выходил донецкий уголь и на его базе формировались замыкающие затраты. Но если взять инструкцию по замыкающим затратам, выпущенную в 1974 г., то обнаружится, что эти замыкающие затраты справедливы только при условии, что отклонения реального баланса топлива от оптимального не превышают ±750 тыс. т. А при больших отклонениях они недействительны. Конечно, такие замыкающие затраты нельзя положить в основу цен, по которым ведутся расчеты для всего топливно-энергетического комплекса.

Мне кажется, что мы должны обращать внимание не на то, что выходит из модели, а на принципы и идеи, которые мы закладываем в наши разработки.

Реплика: — Какой принцип можно противопоставить замыкающим затратам?

— Такой принцип — формирование цен на базе средних затрат. Если мы сегодня единогласно проголосуем за принцип формирования цен на базе замыкающих затрат, боюсь, что нам потом придется долго расплачиваться за многие негативные последствия такого решения.

Реплика: — До сих пор расплачиваемся за средние.

— Мы подсчитали отношения между ценами на уголь, газ, мазут, электроэнергию. Все цифры приводить не буду. Отмечу лишь, что в действующих ценах электроэнергия в 2,8 раза дороже угля. В новых ценах, которые предлагает Госкомцен,— только в 2,2 раза. В США за 1985 г. электроэнергия в 4,1 раза дороже угля, хотя энергетический уголь у них более высокого качества по сравнению с нашим. Спрашивается: какие же последствия ожидают нас от тех соотношений цен на топливо и энергию, которые получаются при новых прейскурантах? Поскольку в СССР относительно недорогая электроэнергия, а это универсальный, легко вписываемый в технологический процесс энергоноситель, естественно, наши потребители будут стремиться и там, где нужно, и там, где не нужно, использовать в технологических процессах электроэнергию.

С указанных позиций цены на топливо и тарифы на электрическую энергию, зафиксированные в новых прейскурантах, совсем не отражают той технической политики, которая должна стимулироваться этими ценами. Сейчас главная задача — задержать введение в действие новых прейскурантов.

А. ГРАНБЕРГ: — Можно ли считать, что Вы выдвигаете концепцию ценообразования на основе средних затрат?

В. ДЕНИСОВ: — Нет. Средние затраты — лишь основа формирования цены. Но затем цены могут быть скорректированы в зависимости от условий развития, политических и экономических задач.

А. КУЗОВКИН: — Почему приведенная ценность электроэнергии по сравнению с углем в США выше в 4 раза, а в СССР лишь в 2,2 раза? Как показали проведенные мною расчеты, это зависит от следующих факторов. В США уголь имеет более высокую калорийность и добыча его обходится значительно дешевле, чем в СССР. Удельные капиталовложения на ввод 1 кВт мощности на электростанциях в США значительно выше, чем в СССР, за счет высокой платы за землю, воду, вредные выбросы в атмосферу и др. Коэффициент использования электрической мощности в США примерно в 1,5 раза ниже, чем у нас. Число часов использования максимума нагрузки потребителями в США примерно 4000, а в СССР — около 6000. А чем выше это число, тем ниже стоимость электроэнергии для потребителя.

М. ГАЗЕЕВ: — По существу, Госкомцен и мы приняли одни и те же принципы формирования цен, которые сформулированы Советом Министров СССР, в частности: придать ценам противозатратный характер, осуществлять формирование цен на основе нормативных стоимостных оценок потребительских свойств и качественных характеристик продукции, обеспечить приближение цен к общественно-необходимым затратам труда, полностью отразить в новых ценах расходы государства и т. д.

Несмотря на общность принципов, мы имеем разную идеологию формирования цен на топливно-энергетические ресурсы. На мой взгляд, основной дефект методологии Госкомцен заключается прежде всего в ее двойственном характере. Цены на уголь определяются единым по стране франко-бассейн, а на другие ресурсы единым франко-потребитель.

Цена на газ в среднем для потребителей европейской части страны превышает цену угля меньше чем на 10 %, хотя экспертиза Госкомцен в качестве рационального приняла соотношение 1,3—1,4. В отдельных районах европейской части страны, а также на Дальнем Востоке цена угля превышает цену газа. Но как увязывается различная франкировка цен на разные виды энергоресурсов? По нашему мнению, эта проблема разрешается при построениии цен на все виды топливно-энергетических ресурсов на базе цен потребления, сформированных на основе замыкающих затрат топливно-энергетического баланса.

Вызывает недоумение подход к формированию цен на нефть. Идеологи концепции Госкомцен считают, что цена на нефть должна определяться в качестве самостоятельной составляющей и стать самостоятельной основой цен народного хозяйства. Однако, может ли мазут при цене 78 руб./т конкурировать в нефтепереработке с нефтью по цене 70 руб./т? Думаю, что нет. Предложение же Госкомцен решить данный вопрос многоступенчатостью цен мазута на сырьевые нужды или как котельно-печного топлива противоречит требованию установления единой цены ресурса для всех категорий потребителей.

Система двойной оценки мазута, очевидно, будет препятствовать развитию товарно-денежных отношений и оптовой торговли внутри самой нефтепереработки, что может отрицательно сказаться на повышении эффективности отрасли. Моторные топлива из нефти станут

конкурировать у потребителя с газообразными (сжатый, сжиженный газ), что также должно найти отражение в ценах на эти продукты. С учетом расширения взаимозаменяемости энергоресурсов возрастает необходимость построения системы цен на нефть и продукты ее переработки во взаимосвязи с ценами других энергоресурсов.

И. НИКУЛИН: — Сейчас в Госкомцен разработан и, вопреки отрицательному мнению энергетиков, утвержден единый тариф на электроэнергию, что является другой крайностью,— я бы назвал ее ультра-затратной. Установление единых тарифов на электроэнергию и топливо в условиях нашей страны, является актом грубого администрирования в одной из самых чувствительных и уязвимых сфер экономики,— сфере размещения производительных сил.

Госкомцен, в частности С. Уланов, отстаивающий постановку всех потребителей от Хабаровска до Бреста и от Крыма до Мурманска в одинаковое экономическое отношение к топливу, электрической и тепловой энергии, никаких обоснований не приводят, ибо их нет. Мне, по опыту работы в Госкомцен, известно, что работников комитета раздражали жалобы Сумгаитского и Таджикского алюминиевых заводов на их экономические трудности, связанные с очень высокими тарифами на электроэнергию, по сравнению с Красноярским и Братским заводами. Сумгаитский и Таджикский заводы постоянно, но безосновательно, поднимали вопрос об установлении льготных тарифов.

С. Уланов говорил, что дешевая электроэнергия, например, в Сибири не стимулирует потребителей к ее экономии. При отсутствии реального хозрасчета, как мы знаем, ничто не стимулирует экономию. Но и при этом электроемкие производства, которые сосредотачиваются в Сибири, имеют высокий удельный вес электроэнергии в себестоимости продукции, и поэтому вынуждены постоянно вести борьбу за экономию электроэнергии, независимо от размеров тарифов.

Усредненный тариф на электроэнергию по стране означает, что в зонах самой дорогой энергии, а это большинство европейских районов СССР, они будут ниже общественно необходимых затрат.

Единые тарифы на электроэнергию, которые рассчитаны на покрытие всех затрат Минэнерго по энергетическим системам и обеспечение заданной рентабельности, по существу покрывают и узаконивают крупные диспропорции, допущенные в развитии ЕЭС СССР. Такие тарифы способствуют проводимой Минэнерго СССР, сформированной в застойный период, гигантомании в энергетике. Гигантомания это путь в никуда, она всегда ультра-затратна и безнравственна.

Альтернативой бытующей у нас разорительной гигантомании является мировой опыт рассредоточения в центрах нагрузок базисных, пиковых и полупиковых электростанций оптимальной в экономическом, экологическом и стратегическом отношении мощности. Структура разнотипных электростанций должна соответствовать графикам нагрузки в основных узлах ЕЭС. Только на таком принципе может основываться противозатратный экономический механизм и его составляющая — тарифы на электроэнергию.

Цены на топливо должны создать материальную заинтересованность расходовать уголь и экономить газ и особенно мазут. В этой области политики цен, необходимо изучить и использовать опыт США, которые практически вытеснили мазут из топливного баланса электростанций (4—5 %) и снизили расход газа за последнее десятилетие с 30 % до 15 %. Наши усилия пока не дают результатов: мазут в топливном балансе электростанций удерживается на уровне 25 %, а газ

достиг 42 %. Обогащением угля, совершенствованием методов его сжигания и газоочистки не занимаются три десятилетия.

Утвержденный для введения в действие с 1990 г. единый двухставочный тариф на электроэнергию для промышленных потребителей имеет бесполезную в экономическом отношении структуру. Удельный вес платы за самое дорогое в энергосистеме, за мощность, составляет около 40 %. В ГДР, например, аналогичные тарифы действуют как противозатратный фактор и имеют удельный вес платы за мощность 75 %.

По нашему мнению, тарифы на электроэнергию и тепловую энергию, утвержденные постановлением Госкомцен СССР, вводить нельзя.

Н. ВОЛЫНСКАЯ: — В постановлении СМ СССР, документах Госкомцен по реформе ценообразования и группой институтов принят один и тот же основополагающий принцип — приближение цен к общественно-необходимым затратам. Очевидно, причиной сложившихся глубоких разногласий является различная трактовка понятия общественно-необходимых затрат. Нам представляется, что наиболее точным измерителем общественной допустимости или необходимости затрат в сфере воспроизводства служит степень и структура удовлетворения потребностей народного хозяйства в энергоресурсах. В этом случае наилучшим приближением количественных оценок ОНЗТ является система замыкающих затрат на энергоресурсы, соответствующая перспективному топливно-энергетическому балансу, который формируется в системе «ТЭК — народное хозяйство» с учетом рационального энергосбережения.

Естественное следствие такой трактовки ОНЗТ — построение системы цен, в которой дифференциация и соотношения цен на взаимозаменяемые ресурсы определены в соответствии с условиями производства, распределения и использования энергоресурсов в плановом периоде, то есть на базе замыкающих затрат перспективного баланса. В этом случае выстраивается логическая, взаимосвязанная последовательность оценок в энергетике: оценки проектов энергетических объектов — замыкающие затраты на перспективу — оптовые цены ближайшей пятилетки, последние должны стать составной частью пятилетнего плана.

Удивляет утверждение С. Уланова о том, что единые по стране цены будут способствовать отходу от централизованного распределения энергоресурсов, развитию оптовой торговли. Это принципиальная ошибка. Только следование той структуре производства и использования энергоресурсов, которая прогнозируется в перспективе, может, если не обеспечить быстрого перехода к оптовой торговле энергоресурсами, то, по крайней мере, не стать тормозом хозяйственной реформы.

Ослабление директивных методов управления народным хозяйством вовсе не исключает целесообразности и правомерности оптимизационных постановок в планировании и прогнозировании. Конкретные неудачи и ошибки в прогнозах развития энергетики не могут служить основанием для опровержения самой методологии оптимизации топливно-энергетического баланса. Если низкие действующие тарифы на электроэнергию в азиатских районах страны не оказывают влияния на размещение энергоемких производств, это не отвергает необходимости территориальной дифференциации цен. Это, скорее, результат общей бездейственности цен как экономического стимула в условиях существующего хозяйственного механизма.

В. ВОЛКОНСКИЙ: — Мне кажется, что разногласия относительно применимости принципа замыкающих затрат возникают из-за различий в понимании роли цены и в оценках вероятности снижения энерго- и материалоемкости в народном хозяйстве. Противники замыкающих затрат говорят, что их применение — оправдание необоснованно высоких затрат. Они смотрят на цену как на гильотину, которая будет отсекать все предприятия со слишком высокими затратами. В действительности цены — только измерительный прибор, показывающий, какие мероприятия эффективны, а какие нет.

Что получится, если мы установим цену на таком низком уровне, что большая доля, скажем, угольных или нефтяных предприятий будет за балансом? Скорее всего эти предприятия фактически окажутся на дотации, то есть исключенными из сферы настоящего хозрасчета. И затраты у них вовсе не станут снижаться. Другой вариант: предприятия будут закрыты и сократится производство. Но цену использовать таким образом для уменьшения энергоемкости ни в коем случае нельзя, потому что низкая цена приведет не к снижению, а к росту энергоемкости, и мы получим дефицит со всеми его негативными последствиями. Если цену рассматривать как рычаг, воздействующий только на производителя, то это приведет к несбалансированности, к тому, что качество продукции не будет улучшаться, распределение придется оставить фондированное и т. д.

Цена должна воздействовать в первую очередь на производственного потребителя, чтобы он экономил ТЭР. Видимо, надо исходить из того, что даже если в обрабатывающей промышленности удастся перейти на рыночные цены, то цены на топливно-сырьевые ресурсы еще долго будут регулироваться централизованно. В этих условиях важно построить на принципе замыкающих затрат такую систему, которая учитывала бы, чтобы спрос и предложение не расходились.

Что получится, если установить единые цены в понимании Госкомцен, то есть единые по территории? Тем самым мы заранее заложим несбалансированность между спросом и предложением. Спрос на донецкие угли в Центре будет гораздо больше, чем на кузнецкие, потому что за кузнецкие потребителю придется еще оплачивать транспортировку, которая стоит по 20 руб. за 1 т. И если уж говорить о том, какой способ ценообразования будет блокировать децентрализацию управления, то именно такое установление «единых» цен. Единство закладывается в оптимальных ценах, в расчетах по принципу затрат, но единство чего? Единство цены на ресурс определенного качества в одном пункте потребления вне зависимости от того, откуда он поступил.

С. Уланов считает, что если цены на энергоресурсы не едины по территории, если в Сибири они ниже, чем в европейской части страны, то это результат волюнтаристского их установления с целью создать благоприятные условия для размещения там энергоемких производств, обеспечить их окупаемость за счет бросовых индивидуальных цен. На самом же деле энергоресурсы там действительно дешевы (конечно, учитывая затраты не только на их производство, но и на транспортировку). Но дифференциация цен возникает не для оправдания составленных без учета цен планов размещения производства. В данном случае скорее наоборот: планы должны формироваться на основе рациональной дифференциации цен. При централизованном установлении твердых цен только расчеты на основе оптимизацион-

ных принципов могут приблизить цены к равновесным и смягчить несбалансированность при переходе к оптовой торговле.

Другой вопрос, который вызывает разногласия, связан с возможностями уменьшения объемов добычи (за счет интенсификации энергосбережения) и, соответственно, снижения уровня замыкающих затрат. Устанавливая низкие цены, мы вовсе не снизим затраты на производство энергоресурсов, поскольку не уменьшится, а, наоборот, повысится спрос на них. Часто говорят, что цены не должны отражать уровень замыкающих затрат, так что необходимо быстро снижать потребность в энергоресурсах, и предприятия с высокими затратами должны закрываться. Надо ли тогда ориентироваться на быстрое снижение энергоемкости в народном хозяйстве или на определенную инертность структуры затрат? Думаю, что как бы мы ни хотели снижения этих затрат в течение одной-двух пятилеток, следует ориентироваться на сохранение сложившихся тенденций.

Территориальная дифференциация цен — один из главных недостатков проекта Госкомцен. Явно занижены цены на нефть и на коксующиеся угли. В остальном, хотя Госкомцен и не руководствовался принципом замыкающих затрат, средние уровни цен на основные энергоносители (кроме нефти) оказались достаточно близкими к расчетам на базе этого принципа. Значительно более важным, чем принципы расчета, представляется вопрос: годится ли проект Госкомцен в своей основе и нуждается ли он лишь в устранении недостатков или его следует отвергнуть?

При действующей системе цен практически невозможно перейти к единой налоговой системе на доходы предприятий. При введении единых правил и нормативов налогов вместо индивидуальных нормативов отчислений в бюджет ряд добывающих отраслей окажется не в состоянии обеспечить самофинансирование даже отрасли в целом, а не только отраслевых предприятий. В то же время у некоторых обрабатывающих отраслей финансовые ресурсы будут гораздо выше их потребностей в формировании фондов стимулирования, развития производства и т. д.

Пока не было серьезных инфляционных явлений, многие экономисты, в том числе и я, предлагали провести такой же пересмотр централизованных розничных цен, конкретнее, повышать цены на продовольствие. Сейчас подобная реформа-пересчет уже не решила бы никаких проблем и привела бы к непредсказуемым социальным и экономическим последствиям. Необходим гораздо более широкий комплекс мероприятий.

Если затянуть еще на несколько лет пересмотр оптовых цен, то отрицательные последствия тоже могут перекрыть оздоровляющие воздействия, поскольку старые механизмы централизованного контроля быстро теряют силу. Но как предварительный этап серьезной реформы хозяйственного механизма пересмотр цен, на мой взгляд, необходим, чтобы начинать вводить рыночные рычаги, размораживать цены с более рациональных стартовых соотношений. Поэтому я предлагаю срочно доработать проект Госкомцен, обязательно исправив указанные недостатки.

А. КУЗОВКИН: — Сопоставление уровней повышения цен на топливо и энергию, предлагаемых Госкомцен, с уровнями повышенных цен, полученными ЦЭМИ и ИЭИАН СССР, ВНИИКТЭП при Госплане СССР, ВНИИЭ Минэнерго СССР на основе приростных (замыкающих) затрат, показывает, что эти уровни достаточно близки, за исключени-

ем нефти. Средняя цена нефти 65 руб./т по варианту Госкомцен, а по нашим расчетам — 110 руб./т. Однако в новом прейскуранте Госкомцен, как уже отмечалось, вводятся единые по стране цены на топливо и энергию и игнорируется существенная территориальная дифференциация приведенных затрат на добычу и транспортировку топлива и производство и передачу энергии, объективно определяемая природно-климатическими факторами. Это отрицательно скажется на размещении производительных сил и политике энергосбережения. По расчетам на основе приростных затрат, энергетический уголь в европейской части СССР на 80 %, газ на 50 %, а электроэнергия и теплоэнергия более чем на 20 % дороже, чем в азиатской части СССР.

Цены должны в большей степени стимулировать угольную промышленность, обогащать уголь, снижая зольность, сернистость, концентрацию вредных примесей. Аналогично эффективнее очищать газ на месте добычи, а мазут — на нефтеперерабатывающих заводах. Содержание серы в донецких углях в 8—10 раз выше, чем в кузнецких, поэтому при сжигании донецких углей потребуются очень дорогие установки по десульфизации отходящих газов. За рубежом десульфизация широко применяется, и ее дороговизна приводит к значительной разнице в ценах на уголь. Например, в США цена на многосернистый уголь — 25 дол./т условного топлива, на малосернистый — 40 дол./т.

Для обеспечения адекватности ценообразования условиям производства и потребления система цен должна разрабатываться одновременно с пятилетним планом и каждые пять лет пересматриваться. Предлагаемый новый прейскурант цен на топливо и энергию нельзя вводить в действие с 1990 г. Необходима его переработка.

В. ДЕНИСОВ: — Я коснусь двух аспектов. Первый — к чему приведут единые цены в энергетике; второй — как можно трактовать ту идеологию, которую изложил по данному вопросу С. Уланов.

Единые тарифы на электроэнергию и тепловую энергию приведут к тому, что у нас из 97 энергосистем, участвующих в расчете, 9 будут абсолютно убыточными, 41 система — малорентабельна, итого 50 энергосистем убыточных и малорентабельных. Это в условиях, когда предприятия переходят на хозяйственный расчет. Я не защищаю существующее районирование. Действующие прейскуранты несовершенны, но остается фактом то, что при их использовании у нас только одна энергосистема убыточна, и то по субъективным причинам.

Далее следует рассмотреть вопрос о том, что будет происходить с тепловой энергией, для которой в новом прейскуранте по всей стране приняты единые тарифы, а тепловая энергия, как известно, в отличие от электрической, производится и потребляется только локально.

При действующем прейскуранте у нас 30 энергосистем поставляют тепловую энергию себе в убыток. При новом прейскуранте число убыточных систем по тепловой энергии возрастет до 40. При действующем прейскуранте причина убыточности — наличие льготных тарифов на тепловую энергию, отпускаемую на отопление жилых домов, и наличие пониженных тарифов на теплоэнергию для потребителей — перепродавцов. Пониженные тарифы для потребителей — перепродавцов сохраняются и в новом прейскуранте. Льготные тарифы для отопления жилых домов ликвидируются, но зачем при этом вводятся единые тарифы на тепловую энергию по всей стране — энергетики не

могут понять. При единых тарифах две энергосистемы — Красноярская и Иркутская, занимающие в общем балансе электроэнергии 5,6 %, аккумулируют почти 25 % прибыли. Получается совершено не оправданный разрыв в рентабельности разных энергосистем.

Теперь об идеологии, защищаемой С. Улановым. По его мнению, при существующей системе цен неправомерным является различие тарифов на энергию по районам страны при единых ценах на металл, в том числе — на алюминий. Разные алюминиевые заводы оказываются в неравных условиях, и те из них, которые используют дешевую электроэнергию, получают преимущества. Себестоимость производства алюминия у этих заводов ниже даже при повышенных удельных расходах электроэнергии. При единых же тарифах на электроэнергию себестоимость производства и, соответственно, прибыль заводов будет зависеть только от эффективности технологического процесса.

На самом деле при единых ценах на топливо и тарифах на энергию ничего не улучшится. Все негативные последствия, которые сейчас проявляются в металлургической промышленности, будут перенесены в топливно-энергетический комплекс. Разумнее, может быть, отказаться от единых по территории страны цен на металл и установить их в соответствии с реальными затратами.

Есть еще один инструмент управления процессами формирования цены, который совершенно исключен сейчас из нашего хозяйственного механизма. Это система прогрессивного налогообложения. Если производитель захочет за счет высокой цены получить побольше прибыли — пожалуйста. Но у него будет прогрессивный налог, который заставит его задуматься, а выгодно ли это для данного предприятия? Не нужно бояться различных цен на тот же алюминий, на черные металлы. Почему они должны быть одинаковые?

А. ГРАНБЕРГ: — Меня все время мучает один вопрос к Госкомцен. Могу согласиться с тем, что территориальная дифференциация цен на продукцию разного качества (например уголь) имеет некоторые методические сложности. Поэтому возьмем простейший случай: природный газ. Почему цена на газ одинакова для всех потребителей независимо от затрат на его транспортировку? Как это можно совместить с хозрасчетом, нормальными рыночными отношениями?

С. УЛАНОВ: — Основной потребитель природного газа европейская часть страны. Источники поставки природного газа в Центр — Север Тюмени, Средняя Азия. Но это одна и та же продукция. Разве должна она в зависимости от того, откуда она поступила, иметь разную цену? Нет. Значит, ее надо усреднять? По мере удаленности, допустим, за каждые 500 км от места добычи мы будем добавлять к стоимости газа в месте добычи какую-то транспортную составляющую? Следовательно, по всем этим разным направлениям у нас будут формироваться в каждом районе какие-то свои цены. Что мы от этого получим? Потребитель будет иметь газ по разным ценам?

А. ГРАНБЕРГ: — Ответом не удовлетворен. Почему в принципе размещение потребителей, их удаленность от мест добычи не влияет на тариф, тем более, что в газовой промышленности большая часть затрат падает как раз на транспортировку? Как же может в этой ситуации функционировать рынок?

С. УЛАНОВ: — Должен признаться, что председатель нашел действительно самое уязвимое место в нашей системе цен. Дело в том, что мы не умеем считать затраты по газу и нефти, по транспорту.

Как делить капиталовложения на прокладку трубопровода, кто определяет диаметр трубы и как затраты раскладывать по районам.

При всех сложностях удельный вес транспортной составляющей в цене газа не даст каких-то существенных величин для дифференциации цен по расстоянию. Электроэнергия и нефть, кроме товаров народного потребления, остаются у нас сегодня единственными ресурсами, по которым сохраняются цены в рамках станции назначения. Значит, здесь мы непоследовательны. Но у нас сегодня рабочего решения этой проблемы нет.

А. ГРАНБЕРГ: — Я вам благодарен за этот откровенный ответ. Тогда надо не критиковать проекты Госкомцен из-за незнания единого тарифа для потребителя, а дать быстро методику расчета транспорта по газу.

С. УЛАНОВ: — Создается впечатление, что не все имеют четкое представление о новых прейскурантах. За базу цен принимались совокупные затраты по ресурсам, имеющим одну сферу применения. По этой причине расчеты производились раздельно по котельно-печному топливу (уголь, газ, мазут), нефти и электроэнергии.

В основу цен на котельно-печное топливо положены затраты на добычу угля на конец 13-й пятилетки и прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий. Данная отрасль полностью освобождается от всех видов отчислений в бюджет (принятое для угольной промышленности исключение из единых нормативов формирования прибыли обусловлено необходимостью максимально ограничить рост общего уровня цен). Цена на газ определялась исходя из цен на уголь и разницы в энергетической ценности этих видов топлива. На мазут цены установлены предельными в пересчете на энергетическую ценность с целью вытеснения его из топливного баланса. Цены на нефть формировались на базе затрат 1985 г. и единых нормативов прибыли. Выделение нефти из остальных видов топлива обусловлено ее уникальным значением как ресурса для получения моторных топлив и химического сырья.

Тарифы на электроэнергию рассчитаны по затратам тепловых электростанций. При таком подходе гидроэнергетика будет получать избыточную прибыль, которая, по нашему мнению, имеет рентный характер. Механизм изъятия ренты еще требует уточнения. Наибольшего внимания заслуживает способ изъятия ренты через плату за единицу площади водохранилищ, что позволит решить ряд смежных проблем при расчете сравнительной эффективности строительства станций в равнинных и горных районах, с разными видами почв и т. п.

Новые прейскуранты существенно улучшают соотношения с учетом разной энергетической и экологической ценности разных видов топлива. В расчете на 1 т у. т. цены на уголь, газ и мазут будут иметь соотношения 1 : 1, 34 : 1,7 вместо 1 :, 02 : 1,29 в действующих ценах. Расчеты выполнены по структуре топлива, потребляемого тепловыми электростанциями, с учетом затрат на доставку угля по новым транспортным тарифам.

Естественно, что соотношения цен по отдельным районам из-за разной дальности перевозок угля отличаются от приведенных средних цифр. Соотношения проверялись по каждому району. Наибольшие опасения у наших оппонентов вызывает положение в Центре.

В том, что дальнепривозные угли в данном районе оказываются дешевле газа и тем дешевле, чем ниже их качество, можно усмотреть недостаток новых цен. Но нужно иметь большое желание найти этот недостаток.

Возникает вопрос: стоит ли с такой настойчивостью отстаивать полученные соотношения цен, когда есть простое решение — дополнительное повышение цен на газ и обеспечение за счет этого запаса прочности в соотношениях цен для любого района? И вновь приходится призвать не замыкаться в рамках отраслевых задач и вспомнить, что газ является сырьем для производства минеральных удобрений, а за ними — затраты в сельском хозяйстве и розничные цены на мясо.

Не лучше обстоит дело и со снижением цен на энергетический уголь и с повышением на ту же сумму цен на коксующийся уголь. Только при этом возникает новая цепочка удорожаний с концентрированным последующим ударом по товарам хозяйственного обихода. На указанную тему можно говорить много, привлекая те или иные цифры и не слышать друг друга. В данной связи далеко не праздным представляется вопрос — что же объединяет позиции ученых-энергетиков и министерств топливно-энергетического комплекса?

А. ГРАНБЕРГ: — Сегодняшняя встреча еще раз подтвердила существование серьезных разногласий по принципам, методике, политике ценообразования на энергоресурсы. Главные расхождения — не в параметрах предлагаемых цен, а в логике ценообразования.

В спорах о концепциях ценообразования я не могу быть объективным судьей. Моя позиция, определившаяся гораздо раньше происходящей дискуссии, близка концепции замыкающих затрат, хотя я и не считаю ее универсальной. Ведь те замыкающие затраты, о которых шла речь, «возникают» из задачи оптимизации топливно-энергетического комплекса. Я же отдаю предпочтение ценам, которые ориентируют на достижение оптимума и равновесия во всем народном хозяйстве. Инструментом количественного обоснования таких цен являются межотраслевые межрегиональные модели.

Наиболее отчетливо различия существующих подходов проявились в вопросе о региональной дифференциации цен на энергоресурсы.

Какое свойство оптимальных цен и цен экономического равновесия является общим? Это то, что цены потребителей (получателей) и производителей (поставщиков) отличаются на величину полных транспортных затрат. Но разве это только «модельная» выдумка, а реальный рынок функционирует иначе? Ведь продавец, реализующий на рынке свой товар, обязательно включает транспортные затраты. И чем дальше рынок от главных производителей, тем выше цены. В конце концов и С. Уланов признал нелогичность единой цены на газ, объяснив этот феномен отсутствием методики распределения затрат на сооружение и эксплуатацию газопроводов. Уверен, что за методикой дело не станет, если Госкомцен обратится за помощью в энергетические институты.

Аналогичный вопрос — о тарифах на электро- и теплоэнергию. Если электроэнергию планируется передавать в европейские районы из Сибири и Казахстана, то тарифы на востоке должны быть меньше. Представляю, каковы будут катастрофические последствия для экономики Сибири, если лишить ее преимуществ дешевой энергии. Не кажется мне убедительным и решение о выравнивании цен франко-бассейн на кузнецкий и донецкий угли. Ведь этим решением не устраняется необхо-

димость поставок десятков миллионов тонн угля из Кузбасса в европейскую часть страны, зато «организуется» дефицит на донецкий уголь.

Споры вызывают также некоторые соотношения цен на различные энергоресурсы, в частности, на сырую нефть и мазут, что во многом предопределяет эффективность глубокой переработки нефти. Очень серьезным является вопрос о разумных масштабах финансовых перераспределений внутри угольной промышленности (а за этим стоит роль министерства), что связано с реальной силой Закона СССР о предприятии, с его фундаментальной идеей самофинансирования.

Должен отметить компетентность товарищей, защищавших решения Госкомцен по конкретным вопросам. Однако полемика становится уже малопродуктивной, поскольку выявлены расхождения в принципах.

Хочу поблагодарить участников «круглого стола» за активную работу, но нашу дискуссию я не считаю завершенной. «ЭКО» предполагает продолжить ее на своих страницах.

Материалы «круглого стола»
подготовили к печати А. СИМОНЯН и А. ЕРМОЛАЕВ

От редакции. Научные споры, видимо, доставляют удовольствие всем участникам и многим читателям. Но пока подыскиваются аргументы для мучительного выбора: замыкающие или средние, с плюсом транспортных затрат или за минусом, молча в тени огромного аппарата идет своим чередом экономическая жизнь. Рассылаются и затверждаются новые прейскуранты. И лишь прошедшее само собой всеобщее изменение цен слегка омрачит удовольствие от плодотворной научной дискуссии.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Губернаторы были разворотливее

В настоящее время сокращается численность работающих в партийных и советских учреждениях. Это сокращение можно назвать эволюционным. Я думаю, ощутимого эффекта не будет, потому что не изменяется система управления в регионах.

Губернии, введенные в 1708 г. Петром I, просуществовали до 1928 г. Их было 74, а если не считать Финляндию, Польшу и прибалтийские государства, входившие в состав Российской империи, губерний было 53.

Сегодня в стране 15 союзных республик, 128 краев и областей, 20 автономных республик, 18 автономных областей и округов — всего 181 территориальный орган управления со сложной внутренней структурой. Мы оставили далеко позади не только бюрократическую Российскую империю, но и достаточно бюрократические США, где всего 50 штатов и один столичный округ.

Существующее административно-территориальное деление СССР не вяжется со здравым смыслом прежде всего по численности населения. В Московской области живет 6,6 млн. человек, в Горьков-

ской — 3,7 млн, в Марийской АССР — 0,7 млн, а в Таласской обл. Киргизской ССР — 278 тыс. человек. Численность населения в Молдавской ССР в 35 раз меньше, чем в РСФСР, а число министерств и ведомств практически одинаковое.

В 1929—1934 гг. был Нижегородский край, в который входили Нижегородская (ныне Горьковская), Вятская (ныне Кировская) области, Чувашская АССР, Марийская и Удмуртская автономные области (ныне республики). Затем край необоснованно раздробили, резко увеличился управленческий аппарат. А если вспомнить Нижегородскую губернию, то наибольшее число уездов до революции было в ней 11. Сейчас 57 «уездов»: сельские и городские районы.

Удивительно, как в начале нашего века при отсутствии современных средств связи и транспорта нижегородское начальство вполне справлялось со своими обязанностями? А население-то увеличилось не в 5 раз (как увеличилось число органов, управляющих им), а в 1,3 раза. Выросло количество крупных предприятий? Безусловно, но, во-первых, на этих предприятиях сейчас довольно внушительный аппарат, а, во-вторых, царским чиновникам было немало хлопот с многочисленными артелями, единоличниками, кустарями.

Программа совершенствования структуры управления Горьковской областью была принята на сессии областного совета народных депутатов в 1988 г. Число органов управления уменьшится на 194 при общем их числе 11195. Численность работников управления сокращается на 650 человек. Сегодня в Горьковской области 262 тыс. работников аппарата управления, в том числе 33,9 тыс. человек в органах областного и районного уровня.

Практически происходит лишь смена вывесок. Например, вместо управления местной промышленности и художественных промыслов создается хозрасчетное производственное объединение на базе головных предприятий. Ничего не изменяется при этом, кроме способа учета затрат на содержание аппарата, должностных окладов, которые становятся выше.

Мне кажется, что целесообразно РСФСР разделить на более крупные региональные системы, объединив области, края и АССР, а внутри них — районы. Это позволит сократить численность аппарата и расходы на его содержание в три—пять раз. Высвобождаемые специалисты могли бы пойти на те предприятия, где их не хватает. Одновременно часть функций государственного управления вполне можно передать поселковым советам, а также в городские микрорайоны и в СТК предприятий.

А. П. ЕГОРШИН,
кандидат экономических наук,
Горький

социально-экономическая политика

ПРОДАЕТСЯ ЗДОРОВЬЕ

Т. В. АРУТЮНЯН,
Ленинградский механический институт

Хочется понять смысл некоторых недоразумений, связанных с неблагоприятными условиями труда. По данным НИИ труда, только одна пятая средств, выделенных на улучшение условий труда в промышленности, затрачивается на их улучшение, остальные идут на компенсацию неблагоприятных условий. При этом суммарные затраты на компенсацию достигают 2 % национального дохода[1]. Чем обосновывается такое распределение средств? Неужели, вопреки здравому смыслу, выгоднее доплачивать за вредность, чем обеспечивать здоровые условия труда?

Между тем экономические потери от неблагоприятных условий труда многообразны. Это и расходы на компенсацию в виде доплат или повышенных тарифных ставок, сокращенный рабочий день на вредном производстве, увеличение отпуска, обеспечение работников нейтрализующими средствами и т. п. По данным Госкомтруда СССР, на эти льготы и компенсации затрачивается около 7 млрд руб., а на льготные пенсии — свыше 6 млрд руб. ежегодно. Не следует забывать и об увеличенном времени на отдых, иногда достигающем 20 % рабочего дня. Не говоря уже о том, что вредные условия труда ухудшают здоровье, самочувствие работников. Это проявляется в росте потерь от временной нетрудоспособности и от текучести кадров. Ведь по данным социологических обследований, работники стали требовательнее относиться к условиям труда и внимательнее — к собственному здоровью. Но точного представления о суммарных потерях от неблагоприятных условий труда пока, видимо, ни у кого нет.

Не известно точно даже количество рабочих мест с вредными условиями. Ведь существовавший до недавнего времени порядок определения вредности и тяжести условий в соответствии со списками и перечнями профессий, а не по фактическому состоянию конкретного рабочего места, искажал всю картину. Это выявила аттестация рабочих мест и оценка условий труда на них, которая проводилась в 1987—1988 гг. в соответствии с типовым положением, утвержденным

---
[1] Роик В. Д. Вредны ли условия труда? Знать, чтобы улучшить // ЭКО. 1987. № 4. С. 163.

постановлением Госкомтруда СССР и секретариата ВЦСПС от 3 октября 1986 г. № 387/22—78. Полученные при этом данные отличаются от прежних. Например, на Ленинградском ПО «Электросила» количество рабочих мест с неблагоприятными условиями возросло, а на прядильной фабрике № 3 и ткацкой фабрике № 1 Чебоксарского хлопчатобумажного комбината резко уменьшилось (раньше на этом комбинате получали повышенные тарифные ставки за тяжелые и вредные условия работы 635 человек, а после аттестации осталось только 65 рабочих мест с такими условиями)[2]. По опубликованным впервые данным Госкомстата СССР, численность работников, занятых в неблагоприятных условиях труда, в целом по народному хозяйству на 01.01.86 г. составляла 14969,4 тыс. человек, а на 01.01.88 г.— 9374,1 тыс. человек, однако дополнительный отпуск за вредные условия труда, по состоянию на 01.06.87 г., получали 34761 тыс. человек[3].

К сожалению в опубликованных Госкомстатом СССР сведениях нет ретроспективных данных. Какова же общая тенденция? На этот вопрос, по существу, был дан ответ на XVIII съезде профсоюзов, где отмечалось, что во многих отраслях промышленности значительная часть рабочих мест по-прежнему не соответствует нормативам по запыленности и загазованности воздуха, шуму, вибрации, освещенности. Отмечалось, что нарушения предприятиями обязанностей по обеспечению нормальных условий труда приняли массовый характер.

Такой вывод говорит о недейственности нынешнего механизма охраны труда. Мало пользы от профсоюзной инспектуры труда. Штатных инспекторов слишком мало (один на несколько тысяч и более рабочих мест). Обязанности его многочисленны и отнюдь не сводятся к надзору и контролю за условиями труда. Хотя, видимо, сегодня условиями труда стоит заниматься не «попутно», а всерьез. Итак, осуществляя надзор за соблюдением правил охраны труда, технический инспектор должен выдавать администрации предписания об устранении нарушений, имеет право штрафовать ответственных за нарушения. Но все эти права инспектора — лишь на бумаге. На самом деле большинство выявленных нарушений предписывается устранить в течение года, включив соответствующий пункт в соглашение к коллективному договору. И лишь при невыполнении этих планов технический инспектор вправе наложить на ответственное за них лицо штраф... до 10 руб. (Только главный технический инспектор труда может налагать штраф до 50 руб.). При повторном нарушении (еще

---

[2] Куприянова З. Текучесть кадров: пересмотреть нежелательные тенденции. ЭКО. 1984. № 5.

[3] Щербаков В. Новые условия оплаты труда: как организовать перевод // Экономическая газета. 1988. № 7.

через год) возможен либо еще один штраф, либо инспектор предлагает отстранить виновного работника от занимаемой должности. Однако к такой крайней мере почти никогда не обращаются. Ведь и руководители предприятий, и сама инспекция знают, как трудно обеспечить нормальные условия труда в нынешних условиях хозяйствования (попробуйте, к примеру, оборудовать вентиляционную систему при дефиците вентиляторов!).

Сегодня воздействие профсоюзов на улучшение условий труда не усилилось. Напротив, ситуация усложнилась из-за уже упомянутого типового положения об оценке условий труда на рабочих местах, утвержденного по согласованию с Минздравом СССР. Согласно этому положению, профсоюзная инспекция труда должна налагать штрафы не за наличие вредных и тяжелых условий труда, а только при неправильной оценке уровня вредности и тяжести или при несоответствии установленных доплат вредности условий на конкретном рабочем месте. Влияние инспекции на условия труда сведено на нет. И еще раз доказана невозможность оздоровить условия с помощью административного воздействия.

А почему так мало заинтересованы в изменении условий труда сами предприятия? Почему вместо того, чтобы приобретать соответствующие технические средства, оборудование, проводить специальные исследования и делать все для улучшения условий, предпочитают потихоньку морить и отравлять своих работников, выдавая им за это доплаты, спецпитание, вводя сокращенный рабочий день? Как это ни абсурдно, но подобные решения порой выгодны предприятию. На такой путь настраивает и вся система выделения средств на нужды предприятия, и практика оплаты труда, и положение, по которому расходы предприятия на льготы и компенсации автоматически включаются в себестоимость и цену, в которой составляют примерно 6 %[4]. К тому же часть экономического ущерба от ухудшения здоровья работников (оплата больничных листов, медицинское обслуживание и т. п.) возмещает государство. А на заботу о человеке не ради выгоды, а ради самого человека, руководителя, зажатого в тиски нашей системы, вдохновить трудно. Поэтому нужно, чтобы предприятиям стало выгодно оздоравливать условия труда.

Перестройка принесла надежды. Может сыграть важную роль положение Закона СССР о государственном предприятии (объединении), в котором проблемы улучшения условий труда отнесены к социальной политике, поставлены на одну ступень с жилищной. Немалое значение имеет и хозрасчет. При нем весь коллектив предприятия бу-

---

[4] Экономическая газета. 1988. № 40. С. 18.

дет заинтересован в том, чтобы улучшить условия труда, а не платить доплаты некоторым работникам из общего фонда заработной платы. Видимо, труднее станет «списать» издержки от неблагоприятных условий труда на себестоимость продукции. Отказ от затратного ценообразования, расширение практики договорных цен (при отсутствии монополии изготовителей) могут автоматически привести к тому, что большие постоянные расходы на льготы и компенсации будут признаны излишними. Улучшать условия труда станет выгодно.

Впрочем, тут кроется и источник возможных нарушений. При переходе на хозрасчет у многих руководителей может появиться соблазн — улучшить производственные результаты за счет экономии на условиях труда. На ряде предприятий Азербайджана, Эстонии, Молдавии в период введения новых ставок в связи с ограниченностью средств были установлены необоснованно низкие доплаты, а в Министерстве хлебопродуктов СССР установлены доплаты без всякой оценки условий труда на рабочих местах. Для предотвращения подобных искажений необходимо ввести жесткую ответственность администрации за достоверность аттестации рабочих мест по уровню вредности, ведь речь идет о здоровье человека. Здесь и должна сказать свое слово инспекция труда профсоюзов, укрепленная помощью внештатных и общественных инспекторов при соответствующем расширении их полномочий.

С этих позиций вряд ли целесообразно распространение государственного регулирования льгот и компенсаций только на те производства, где невозможно создать нормальные или безопасные условия труда: на подземных, подводных работах и других, связанных с неизбежным риском. Предполагается, что на остальных производствах коллективы сами будут решать, на каких рабочих местах какие льготы и компенсации и в каких размерах могут предоставляться, включая и льготные пенсии. На мой взгляд, социальную справедливость все же надежнее обеспечит централизованное государственное регулирование как процедуры определения уровня вредности, так и величин доплат.

И хотя полный хозрасчет создает на предприятиях заинтересованность в улучшении условий труда, все же целесообразно усилить ее специальным экономическим механизмом, стимулирующим улучшение условий труда, способствующим ликвидации рабочих мест с тяжелыми и вредными условиями.

Первый шаг к созданию такого экономического механизма сделан. Это изменения, введенные постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР и ВЦСПС от 17 сентября 1986 г. № 1115 «О совершенствовании организации заработной платы и введении новых тарифных ставок и должностных окладов работникам производственных

отраслей народного хозяйства». Отменены повышенные тарифные ставки за неблагоприятные условия труда, их заменяют доплаты, устанавливаемые по результатам аттестации рабочих мест и занятости рабочего на них. Таким образом, впервые вводится учет действительного уровня условий труда, их отклонения от нормы и времени воздействия на рабочего целого комплекса условий производственной среды.

Следующим шагом должно стать введение экономических санкций за наличие на предприятии рабочих мест с неблагоприятными условиями труда. Такие предложения уже высказывались[5]. Лучше вводить санкции поэтапно: вначале только за особо вредные и особо тяжелые условия, а затем за вредные и тяжелые. Очевидно, санкции могут быть в виде платы в госбюджет по нормативу (в процентах) от суммарного размера доплат, выплаченных предприятием своим работникам за отклонение от нормальных условий труда.

Эти платежи необходимы не только в «воспитательных целях». Они возместят затраты государства на дополнительное медицинское обслуживание и т. д. Предлагаемые нормативы санкций за неблагоприятные условия труда органично войдут в состав системы экономических нормативов, устанавливаемых на пятилетку, и могут дифференцироваться по отраслям.

Как и другие экономические санкции, платежи за условия труда могут взиматься с прибыли или хозрасчетного дохода, остающегося в распоряжении предприятия, либо производиться аналогично плате за трудовые ресурсы. Эти платежи могут расходоваться на развитие здравоохранения.

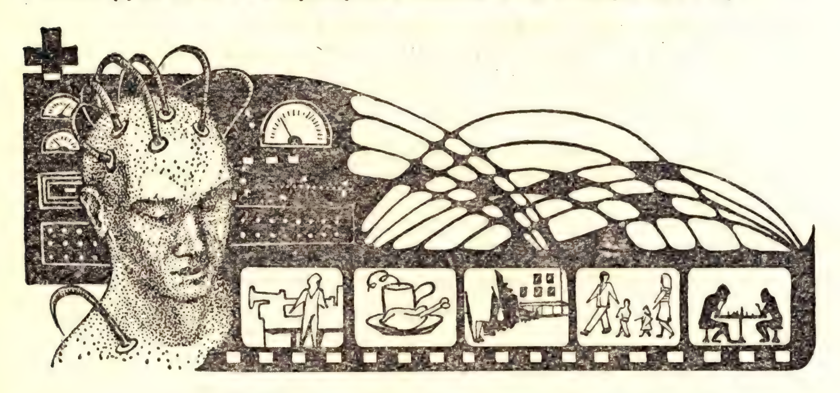
Введение доплат вместо повышенных тарифных ставок за условия труда дает возможность обоснованнее определить величину доплат. По существующему положению, за вредные и тяжелые условия труда доплачивается до 12 %, а за особо вредные и тяжелые — 24 % тарифной ставки.

Однако величина доплат зависит не только от условий труда, но и от тарифа. Зависит она и от квалификации. К примеру, на машиностроительном предприятии рабочим-сдельщикам восьмого и первого разрядов, находящимся в одинаковых (особо вредных или особо тяжелых) условиях доплачивают не одинаково, а соответственно 48 и 24 рубля в месяц. Еще больше разница в доплатах у работников разных отраслей. Но разве менее квалифицированный или получающий меньшую зарплату рабочий меньше страдает от «вредности» производства? Что это за странная «справедливость»? На мой взгляд, такая дифференциация искажает сущность и назначение доплат. Ведь

[5] Шаталин С. и др. Реализация принципа распределения по труду // Экономическая газета. 1986. № 48.

по своей сути доплаты за условия труда возмещают дополнительные расходы человека на здоровье, поддержание работоспособности.

Поэтому логичнее было бы платить равную компенсацию за равный ущерб. То есть, доплата все-таки должна зависеть лишь от тяжести и вредности условий труда. Видимо, следует распространить такой подход не только на все отрасли, но и на народное хозяйство в целом, включая как производственную, так и непроизводственную сферу. Такой единый подход справедливее, он позволит научно обосновать величину доплат, объективно оценить уровни вредности условий труда. Видимо, такой подход потребует пересмотра гигиенической классификации труда (по степени вредности, тяжести и напряженности) Минздрава СССР и доработки типового положения об оценке условий труда на рабочих местах, утвержденного постановлением Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦСПС от 3 октября 1986 г.



НУЖНЫ ЛИ НОЧНЫЕ СМЕНЫ?

В. Д. РОИК,
кандидат экономических наук,
НИИ труда,
Москва

Ответ на этот вопрос не так прост. Сейчас при высоких темпах роста фондовооруженности труда фондоотдача постоянно уменьшается. За 1980—1986 гг. фондовооруженность выросла в 1,41 раза, а фондоотдача снизилась на 15 %. Поэтому понятны надежды, возлагаемые на повышение сменности работы оборудования. Но оправданы ли они? Пока что меры, предпринятые партийными, хозяйственными и профсоюзными органами по широкому переводу предприятий на многосменный режим работы, не принесли ожидаемых результатов.

По данным Госкомстата СССР, за 1987 г. коэффициент сменности рабочих вырос всего на 0,2 и составил 1,46. При этом предприятия старались увеличить парк оборудования, зачастую не учитывая возможности его использования. По промышленности ввод оборудования только в 1987 г. составил 8,2 % (к общей стоимости фондов), что более чем в 2,3 раза превысило его выбытие (3,5 % общей стоимости фондов). В результате в 1988 г. процесс повышения сменности работы оборудования затормозился, а на ряде предприятий сменность снизилась. Высокопроизводительное, дорогостоящее оборудование, включая станки с ЧПУ и обрабатывающие центры, зачастую загружено столь же недостаточно, как и остальное металлорежущее оборудование.

Основная причина в том, что у предприятий нет экономической необходимости расширять многосменную работу. Хронические перебои в поставках сырья, материалов, энергоносителей, отсутствие нужного оборудования и запчастей, частые поломки вынуждают предприятия создавать «внутренние резервы». Каждое четвертое рабочее место в промышленности «лишнее». Более трети грузовиков в стране в рабочий день стоят без движения. Прямые потери в сменном фонде рабочего времени на отдельных предприятиях горнодобывающей промышленности достигают 30—40 %, на лесозаготовках — 40—60 %, в металлургии — 10—50 %. И если множество машин и оборудования простаивает даже в первую смену, нет смысла расширять масштабы его работы во вторую и третью смены. Это вызывает законные протесты и недовольство.

К тому же многие предприятия не могут платить сколько положено за работу в многосменном режиме. Да и размеры доплат не стимулируют многосменную работу. При двухсменном режиме они составляют всего 10—15 руб. в месяц, при трехсменном — 20—30 руб. По мнению многих руководителей предприятий, доплаты за работу в ночное время превышают экономический эффект от повышения сменности, тем более что на большинстве предприятий экономический эффект от улучшения использования оборудования при переходе на новый режим незначителен.

Проведенное НИИ труда исследование показывает тревожную тенденцию: у многих работников снижаются трудовой потенциал, отдача. Профессиональная трудовая деятельность в общественном производстве перестала быть в центре интересов, уступив место сфере семейно-бытовых отношений. Стали массовыми социальная и трудовая пассивность, низкая дисциплина, потеряли престижность высокое профессиональное мастерство, а также повышение квалификации, служебное продвижение, учеба и творчество. Вот и возникла парадок-

сальная ситуация: чем больше у нас техники, тем хуже ее используют.

Отчуждение работника от средств труда вызывает безразличное отношение к общественному добру. Поэтому повысить эффективность использования фондов можно только через укрепление чувства хозяина — развитие личной и кооперативной собственности; ассоциаций производителей и т. д. В коллективах, работающих на подряде и аренде, на предприятиях, перешедших на полный хозрасчет, качественно изменилось отношение к технике, оказались значительные ее излишки, поскольку улучшение использования оборудования — важный источник снижения издержек производства. Эффективна сдача кооперативам в аренду свободного машинного времени, особенно в ночное время. На таких условиях работает кооператив в одном из цехов НПО «Казмебельлеспром». Аренда кооператорами у предприятий свободного оборудования получает распространение и в Москве.

Более полная и рациональная загрузка оборудования, повышение сменности его работы связана с кооперацией предприятий для использования временно свободной техники. Высокую эффективность такой кооперации подтверждает опыт ГДР. С развитием и укреплением регионального хозрасчета можно ожидать распространения подобной практики. Заслуживает внимания инициатива Минского горисполкома, где при ГлавПЭУ в 1987 г. создано специальное бюро резервов производственных мощностей, работающее на основе договоров с предприятиями города. Бюро выявляет временно незагруженное оборудование, информирует об этом другие предприятия, помогает заключать оперативные и долгосрочные кооперативные связи между предприятиями города по его использованию, готовит предложения в плановые и директивные органы. В результате на 12 машиностроительных заводах Минска выявленный ресурс свободных станко-часов соответствует мощности целого машиностроительного завода.

Организация многосменной, особенно трехсменной, работы, порождающей много социальных проблем, требует «взвешивания» производственно-экономических нужд, с одной стороны, и социальных интересов трудящихся — с другой. Даже при значительной экономической заинтересованности трудящихся в трехсменной работе вводить ее повсеместно нецелесообразно. Многочисленные отечественные и зарубежные медицинские исследования свидетельствуют, что она нарушает биологические ритмы и жизнедеятельность человека, вызывает повышенное утомление, снижает сопротивляемость организма. Работник становится подверженным различным заболеваниям, в организме происходят стойкие хронические отклонения, приводящие к сокращению периода трудовой деятельности.

Неблагоприятное воздействие работы в третью смену подтверждают данные о заболеваемости работников, занятых на работах с различной сменностью. Так, на северодонецких производственных объединениях «Стеклопласт» и «Азот» общее количество невыходов на работу в связи с болезнями в расчете на 100 работников, занятых в односменном режиме, составляет в среднем соответственно 570 и 590 дней, в то время как у занятых в трехсменном режиме — 937 и 681 день. Занятые в трехсменном режиме не только чаще болеют, но и значительно тяжелее переносят болезни. Так, например, на Ворошиловградском трубном заводе средняя продолжительность пребывания на бюллетене по поводу заболевания и травматизма у занятых в односменном режиме 14,1 дня, а в трехсменном — 24,6 дня. Особенно негативно воздействует трехсменный режим на женский организм. И если отказ от ночной работы невозможен, важно отбирать тех, кто наиболее пригоден для нее.

Многосменные режимы труда также ухудшают возможности для воспитания детей и самообразования, совместного отдыха членов семьи. В опросе более 1200 человек, проведенном в Кременчуге, 60 % опрошенных указали на плохое самочувствие при введении многосменного режима; 62 % — на ухудшение работоспособности; для 31 % новый режим внес трудности в воспитание детей; у 37 % осложнились контакты с членами семей и ухудшились условия проведения досуга [1].

Труд в вечернюю и ночную смены законно повышает требования рабочих к условиям, организации и оплате труда, к качеству всей социально-бытовой инфраструктуры. Но обследования, проведенные Госкомстатом СССР в 1987 г., показали, что свыше 60 % рабочих и служащих не удовлетворены работой. Из них 38 % указали на недостатки в организации труда и производства, 30 — на низкий уровень оснащения производства и управления, 39 — на невысокую заработную плату, 32 % — на плохие санитарно-гигиенические условия [2].

При таком положении дел административно-командные методы организации сменной работы, не подкрепленные комплексом экономических и социально-бытовых мер, не только не дали ощутимых результатов, но напротив, обострили противоречие между необходимостью повышения фондоотдачи и желанием работников трудиться в удобное для них дневное время. Массовый, зачастую механический перевод предприятий на многосменный режим, без учета реальной необходимости и специфики работы, непродуманность и торопливость не только

---

[1] Молина Е. В., Головатюк В. М. Социально-экономические проблемы многосменного труда в условиях НТП // Донецк. ИЭП АН УССР. 1988. С. 126.
[2] Статистический пресс-бюллетень // Госкомстат СССР. 1988. № 1. С. 107—108.

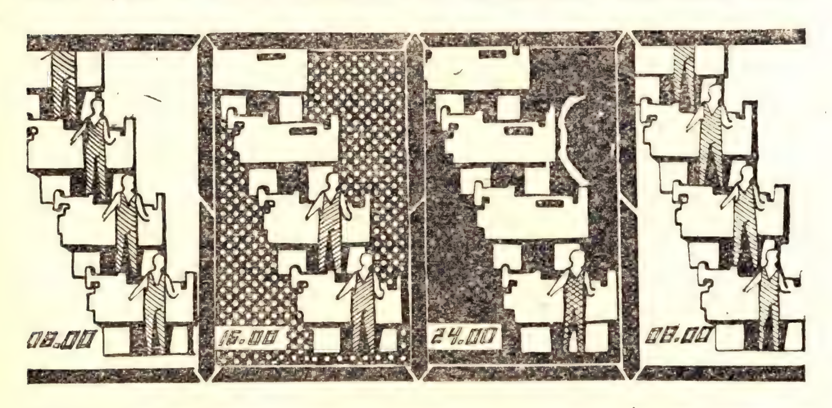
не увеличили существенно коэффициент сменности работы, но привели во многих случаях к дискредитации этого важного мероприятия.

Не готова к работе в три смены и вся система социально-бытового обслуживания. Так, в Кременчуге более 50 % опрошенных не удовлетворены работой городского транспорта, 40 % — предприятий торговли, 65 % не обеспечены горячим питанием в третью смену, 35 % — во вторую.

Нередко администрация предприятий работой в третью смену компенсирует свои недостатки и упущения в организации трудового процесса в первую и вторую смены. Так, обследование Ивановского института охраны труда ВЦСПС показало, что на ряде предприятий текстильной промышленности совокупные потери рабочего времени в первую и вторую смены приближаются к фонду рабочего времени третьей смены. Ликвидировав их, отрасль смогла бы работать только в две смены, без снижения объемов выпускаемой продукции.

Во многих случаях надо не поощрять за «достижения» в организации многосменной работы, а сдерживать и даже наказывать не в меру ретивых администраторов. Так, недопустимо массовое использование труда женщин на работах в ночное время, при высокой степени его интенсивности, поскольку это привело к серьезным социальным и моральным потерям для самих тружениц и для общества в целом. По данным Ивановского НИИОТ, в результате значительно ухудшилось здоровье женщин, возросли в 2—3 раза разводы в молодых семьях, увеличилась детская преступность, ежегодно увеличивается количество педагогически запущенных детей, растущих в неблагополучных семьях, мужчины стали заметно чаще злоупотреблять спиртными напитками. Женщинам трудно устраивать личную жизнь.

Третья смена обостряет хронически запущенные проблемы женского труда и жизни женщин. Так, по данным Госкомстата СССР,



«двойная» занятость женщин оставляет для них 18 мин. на чтение и 16 мин. в сутки на уход за детьми и воспитание. Сокращение и этих, без того недопустимо малых величин времени, грозит снижением квалификации работниц и ухудшением воспитания детей. Нам нужна бо́льшая социальная защищенность тружениц.

Технократизм в мышлении, без учета особой роли женщин в обществе, привел и к такому очевидному парадоксу. В типично «женской» текстильной отрасли по большинству предприятий Иванова, Ленинграда, Москвы коэффициент сменности составляет 2,2—2,4, а на ведущих отраслях машиностроения, где преобладает мужской контингент и неизмеримо выше фондовооруженность труда,— всего 1,3—1,5. И даже в будущем в машиностроении предполагается поднять его до 1,8—1,9.

Попытки решить производственные задачи с помощью только материальных стимулов или узкого набора социально-бытового обслуживания (обеспечения горячим питанием, детскими учреждениями и т. п.), недоучет качественно новых потребностей в содержательном отдыхе в кругу семьи, воспитании детей, повышении образования приводят к неудачам и провалам в других социальных сферах.

Очевидна потребность в новых критериях оценки целесообразности многосменной работы. Ведь удельный вес занятых многосменным трудом у нас в промышленности составляет половину всех рабочих, что значительно выше, чем в ГДР, ЧССР и в ряде развитых капиталистических стран. Необходимо разработать:

- методику определения эффективности работы в третью смену, основанную на оценке фондовооруженности работников, затрат по обслуживанию третьей смены и затрат на дополнительное материальное стимулирование работников;
- оценку социальных последствий работы в третью смену, позволяющих проводить социальную экспертизу многосменной работы для определенных групп и категорий трудящихся;
- нормативные положения, повышающие социальную защищенность работников от злоупотреблений в использовании их труда в ночное время;
- медицинские рекомендации по отбору и адаптации работников к работе в ночное время и применению различных прогрессивных режимов труда и отдыха;
- экономические и социальные меры, создающие внутреннюю экономическую заинтересованность предприятий в применении многосменной работы.

ПРИВИЛЕГИИ ИЛИ ПЕРЕСТРОЙКА?

Г. БОЧКОВ,
экономист,
Краснодар

Откровенные разговоры о номенклатурных привилегиях и льготах начались на XXII съезде КПСС и продолжаются до сих пор. Но обсуждается чаще всего нравственная сторона. Между тем это прежде всего экономическая категория, точнее, категория распределительных отношений. Однако экономическая наука до сих пор тихо обходит эту проблему стороной.

Система привилегий и льгот для номенклатурных работников создана Сталиным в качестве экономического фундамента административно-командной системы управления. И эта система сохранится до тех пор, пока остается нетронутым ее экономический фундамент — привилегии номенклатурных кадров.

Нередко в качестве привилегий рассматриваются размеры зарплаты. Но заработная плата никакого отношения к привилегиям не имеет. Они — придаток к служебному статусу, разновидность нетрудовых доходов, часть которых узаконена негласными инструкциями, а другая часть — и вовсе прямые служебные злоупотребления.

Среди привилегий особенно отвратительны квартирные. Жилье относится к категории абсолютно необходимых потребностей людей, как хлеб, вода, воздух. Все люди должны иметь одинаковое право на жилье. А на деле привилегированные люди (их более 10 млн человек) имеют по 20—60 кв. м. жилой площади в благоустроенных квартирах на одного человека, а большая часть населения ютится на четырех — пяти. Тысячи, десятки тысяч квартир, где один человек живет в двух-четырех комнатах. В то же время около половины наших людей живут в квартирах без современных удобств, уходят из жизни, не узнав современного комфорта. Это позор нашего общества.

Долгое время считалось, что мы не можем быстро решить жилищную проблему. Но сколько средств мы вбухали в дорогостоящие проекты как внутри страны, так и за рубежом? Увы, те, кто принимал разорительные решения, в личной жизни не испытывали каких-либо трудностей или неудобств.

А сколько резервов даст элементарное упорядочение его распределения! Ведь только четвертая часть вводимого жилья идет в общую очередь. Квартиры для привилегированных людей стоят в четыре раза дороже, чем для простых смертных.

Номенклатурных работников обслуживает армия водителей персональных машин, свыше 2 млн человек. Это в два раза больше, чем водителей всех видов общественного транспорта. За рубежом даже

премьер-министры сами водят машины. Персональные водители — это государственная прислуга для номенклатурщика. Они связаны между собой братскими узами сословного подчинения и тоже получают персональные пенсии.

Местные руководящие органы постоянно держат бронь на все виды транспорта, не стоят в очередях в кассу.

Сейчас, например, в Краснодаре невозможно купить в кассах билеты в «СВ». Все они забронированы начальством, несмотря на высокую цену. Государство беспрепятственно их оплачивает.

У номенклатурных работников нет проблем с продуктами. Они получают их в столах заказов, закрытых буфетах. Им ежегодно дают бесплатные путевки в лучшие санатории, а больные люди из простых годами ждут путевок. Для них постоянно хранятся, вопреки принципам хозрасчета, лучшие номера в гостиницах. В спецполиклиниках, где лечатся и их родственники, обслуживание несравнимо с обычным.

Если номенклатурный работник уходит с работы по доброй (или не по своей) воле, ему уготована персональная пенсия (140—500 руб.). Вряд ли можно ее размеры объяснить здраво, если учесть, что 40 % пенсионеров нашей страны получают по 60 руб. и меньше. Персональные пенсионеры освобождаются наполовину от платы за коммунальные услуги (по бедности, что ли?), обеспечиваются бесплатным проездом во всех видах городского транспорта, бесплатным проездом один раз в году в любой конец страны, 80 % скидки со стоимости лекарств. А свой последний путь персональный пенсионер тоже знает: спецкладбище, отдельное от общего.

Спрашивается, за чей счет все эти привилегии? За счет общественных фондов, за счет чужого труда. Номенклатурные работники эксплуатируют (косвенно, с помощью привилегий) широкие массы трудящихся. Но разве можно мириться с эксплуатацией в обществе, претендующем называть себя социалистическим? Современный мир давно отошел от сословных привилегий. Пора бы и нам распрощаться с ними.

Отмена привилегий проявит в полную силу личные экономические стимулы в системе управления. Сейчас их нет. У номенклатурных кадров, от деятельности которых зависят конечные результаты, нет связи личных экономических стимулов с конечными результатами их труда.

Теперь перейдем к практическому вопросу. Как ликвидировать привилегии? Трудно, но можно. Надо публично и широко объявить о номенклатурных привилегиях и их отрицательных последствиях. Попытаться убедить этот слой в добровольном отказе. И, наверняка, среди них найдутся новые Ельцины.

Тем, кто не пожелает, надо помочь. Верховный Совет примет правовой акт, запрещающий всякие привилегии вначале на низовом, районном уровне и областном, краевом. Затем тщательно пересмотреть современную систему привилегий на республиканском и союзных уровнях. Желательно, чтобы уже сейчас были отменены привилегии для народных депутатов. Пусть они станут бескорыстными слугами народа.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

В новый век — с новой столицей

Я и многие мои коллеги поддерживаем предложение тов. В. М. Юровицкого из Небит-Дага (ЭКО, 1989, № 2) о создании новой столицы.

Действительно, бюрократический аппарат превратил старинный, богатый историческими памятниками город в унылый поток контор. Это чувствуется, скажем, когда идешь пешком от станции метро «Дзержинская» к Кремлю, какими-то безликими конторами заняты прелестные по своей архитектуре особнячки прошлых веков, можно только по описаниям классиков вообразить, как уютно и живописно когда-то здесь было. Единственное светлое и общедоступное пятно этого района — «Аптека № 1», которая органично вписалась в старинный особняк и посещается в любые дни недели и праздничные дни. Эти старинные районы Москвы должны стать пешеходной туристической зоной с кафе, магазинами, центрами обслуживания и культурными центрами в нижних этажах особняков.

Кроме того, наверное, нужно прекратить особое снабжение Москвы, Ленинграда и некоторых других столиц, когда, скажем, мясо продается в государственных магазинах, тогда как жители огромного большинства периферийных городов видят и покупают мясо и масло только на рынке или в кооперативных магазинах без всякого сортового разруба и выбора, а многие жители подмосковных городов ездят в московские магазины за мясом, вывезенным от них. Уверена, что большинство жителей Москвы и Ленинграда, ссылаясь на более высокий уровень культурной жизни в них, живут там из-за значительных преимуществ в бытовых удобствах и снабжении, а если эти удобства и снабжение будут такие же, как в других населенных пунктах, может быть, поубавится и население этих огромнейших городов.

Предлагаем создать новую столицу по образцу Бразилии в географическом центре страны, скажем, между Красноярском и Иркутском, и действительно осваивать Сибирь и жить в ней, а не только эксплуатировать ее природные ресурсы. Интересно и предложение В. М. Юровицкого о столице на Тихом океане. Во всяком случае, вопрос этот интересный, и если мы думаем развиваться поступательно, то месторасположение столицы надо менять! Свою историческую миссию — объединение вокруг себя российских земель — Москва выполнила уже давно. Функции управления поступательным движением страны

в XXI веке должны перейти к новой столице с поворотом на быстро развертывающийся тихоокеанский регион. Представляется, что необходим всенародный референдум по этому вопросу. Кстати, многие народы мира задумываются об этом.

Л. И. НАРИЦЫНА, инженер,
Омск

Пять шагов к экономии миллиардов рублей

Рецепт процветающей экономики известен уже сто с лишним лет. И западные страны овладеют им к концу XX века, а мы обсуждаем и решаем второстепенные вопросы, постоянно натыкаясь на нерешаемые главные.

ПЕРВЫЙ из них — сокращение военного бюджета. Происходящее сейчас сокращение вооруженных сил — довольно крупный, но только один шаг. Для кардиональных перемен нужно сокртить армию и флот до 1 млн человек, оставив лишь ракетно-ядерное оружие и спецвойска. Последние у нас имеются, они весьма малочисленны по сравнению со спецвойсками потенциального противника. Слабости этих наших воинских частей — слишком узкая специализация и распыленности их. Они должны быть самостоятельным и отдельным родом войск.

Крупные по численности армия и флот, вызывающие неизменную настороженность во всем мире, нужны для крупных стратегических операций. Их цель — оккупация сопредельных государств. Но войны ведут не народы, а правительства. Для управления в условиях войны привлекаются конкретные, малые по численности группы людей. При агрессии противника предлагаемые мной спецвойска уничтожают вражеские группы управления экономикой, армией и флотом. И если агрессия продолжается, противника можно уничтожить ракетно-ядерными ударами, применив малую часть имеющегося потенциала.

Суть таких перемен в армии — ее профессионализация. Наши военные руководители считают, что профессиональная армия будет дороже нынешней. При этом они «забывают» об относительной стоимости рабочей силы в нашей стране и жизненном уровне. Советская армия из профессионалов будет обходиться экономике во столько раз дешевле, во сколько ниже жизненный уровень в СССР по сравнению с США. Ориентировочно, без стоимости вооружения, такая армия будет «съедать» 10 млрд руб.

После такой революционной реорганизации вооруженных сил появятся миллионы безработных молодых людей. В условиях самофинансирования, если это будет не на словах, они или вытеснят пожилых рабочих, причем с наиболее современных рабочих мест и из наиболее прогрессивных отраслей народного хозяйства. Или им надо дать подобные рабочие места. Выход, я думаю, в создании особых экономических самоуправляемых зон, которые, судя по китайскому опыту, привлекают большие массы людей. ЭТО ВТОРОЕ.

Итак, профессиональная армия, миллионы молодых рабочих в самоуправляемых экономических зонах дают не только экономию

народных средств, но и импульс для ускорения экономического роста.

ТРЕТЬИМ делом, весьма важным для процветания страны, мне видятся электронные деньги. Это уже сделано в США и других странах. Приблизительные затраты немалые — около 2 млрд руб., но выгоды перекроют расходы. Приостановится инфляция, снизится преступность, электронная промышленность будет вынуждена перестроиться.

ЧЕТВЕРТОЕ. Японский опыт у нас сводят к национальным традициям, но японцы изучили марксизм лучше, чем мы, и взяли из него, например, снижение авансированной стоимости на материалы и комплектующие, то есть резко снизили замороженные капиталы. Грубо говоря, они работают с нулевыми заделами, а в нашей стране это — 450 млрд руб. всевозможных запасов.

И ПЯТОЕ. Самое обидное. Нашей экономикой на многих участках руководят дилетанты. Специалист должен руководить любым предприятием, а не доморощенный «политик». Сейчас повальное увлечение школами менеджеров, думается, они создаются по известному принципу «на безрыбье и рак...». Но понятно, это ответ на стремление людей переучиваться, овладевать современными знаниями.

А забыто опять главное — нельзя автоматически ничего копировать, особенно, когда речь идет об управлении людьми, совсем другими, чем на Западе. Между тем в народе не уважают «политиков», влезающих в проблемы, требующие решения специалистов. Например, распространением арендных отношений должны заниматься экономисты или практики, знающие, что это такое, а не все подряд, начиная или кончая сотрудниками райкомов партии.

С. П. ФИЛИППОВ, офицер,
ст. Оловянная Читинской обл.

А воз и ныне там

Мы подготовили документы о переходе комбината на аренду. В сентябре они были отосланы министру текстильной промышленности РСФСР (первый вариант), но на них там никто не обратил внимания. Окончательный вариант отдан туда же в начале января 1988 г. после одобрения обкомом КПСС и облисполкомом с соответствующим письмом. Да разве министерские работники отдадут добровольно свою власть предприятию? Как при существующих условиях заставить их думать об интересах народа и тем более что-то делать? Как же все это учитывалось перед началом реформы? Почему в ее основе лежат наивные идеи?

Интересно знать, сколько сотрудников редакции «ЭКО», да и ученых, еще верят, что так называемые «две модели хозрасчета» на самом деле являются моделями реального хозрасчета и действительно могут помочь сделать перестройку? Проснитесь, товарищи — это обман!

В. А. ДЕМИН,
зам. главного инженера комбината,
Орехово-Зуево

ОТ ПОДРЯДНОГО ЦЕХА — К ПОДРЯДНОЙ ФИРМЕ

В. В. БРОНШТЕЙН,
зам. директора ПО «Иркутсктяжмаш», подрядного предприятия товаров народного потребления

На практике и в экономической литературе известны два подхода к образованию фондов экономического стимулирования (ФЭС) на уровне структурных подразделений. Одни предлагают установить подразделениям те же оценочные показатели, что и предприятиям (реализацию, прибыль, рентабельность), «доводить» до них нормативы платы за производственные фонды, вводить внутрипроизводственные цены. По мнению сторонников этой концепции, показатель прибыли нужно «довести» до каждого рабочего места, поскольку прибыль создается именно здесь.

Согласно другому подходу, надо признать качественное отличие внутрипроизводственного расчета от хозрасчета предприятия. Основными оценочными показателями для подразделения должны стать экономия себестоимости, выполнение плана по номенклатуре и рост объемов производства.

Дискуссия не нова. Еще в двадцатые-тридцатые годы предпринималась попытка организовать хозрасчет структурных подразделений по аналогии с предприятием. При этом использовалось чековое обращение.

В сентябре 1931 г. ВСНХ и ВЦСПС приняли постановление о хозрасчетных бригадах в промышленности. В соответствии с постановлением, каждая хозрасчетная бригада получала подряд, содержащий полную себестоимость изделий по плановой цене, обсуждала его и намечала встречный план по улучшению показателей. После этого хозрасчетная бригада заключала с администрацией цеха договор, содержавший взаимные обязательства сторон, в том числе премирование бригад в размере 20—60 % суммы экономии материальных ресурсов.

Аналогию хозрасчетных подразделений с предприятием пытались укрепить и в других сферах планирования. Техпромфинплан в ту пору разрабатывался

4 ЭиОПП № 8, 1989 г.

не только для предприятий в целом, как сегодня, но и для цехов, хозрасчетных бригад. В техпромфинплане бригад наряду с технико-экономическими были и социально-экономические разделы (труд, учеба, организация бригад и рабочих мест). Техпромфинплан цеха предусматривал и раздел культурно-бытового обслуживания, то есть по своей направленности соответствовал современному плану экономического и социального развития предприятия.

Логически завершило бы такой подход формирование цеховых фондов экономического стимулирования — материального поощрения, социального развития, развития производства, науки и техники. Цехи стали бы сами организовывать свою финансовую деятельность. Но на пути такого углубления экономических методов управления встал волюнтаризм и директивность тридцатых годов. Хозрасчет и самостоятельность предприятий, цехов и участков задушены «железной рукой». Все последующие экономические реформы почти не касались заводского хозрасчета.

Вместе с тем уроки прошлого показали, что нельзя рассчитывать на успех, если преобразования не затронут каждую производственную ячейку, если работники цеха не почувствуют себя самостоятельной фирмой, болеющей не только за сегодняшний план, но и за социальное развитие коллектива, за техническое совершенствование производства.

Однако известные экономические эксперименты последних лет, связанные с организацией цехового хозрасчета, заканчивались в лучшем случае формированием децентрализованных фондов материального поощрения и использованием хозрасчетных претензий. Наиболее полно этот подход реализован в ленинградском объединении «Светлана», на заводе «Манометр», на иркутских авиационном и радиозаводе и на некоторых других предприятиях. Причем при организации внутризаводского хозрасчета предприятия, как правило, широко используют внутренние цены.

Мы полагаем, что не нужно копировать хозяйственный механизм предприятия на уровне цеха. В цехе можно обойтись без исчисления прибыли, без трудоемких и громоздких расчетов внутризаводских цен. Фактическое значение ФЭС цеха нужно поставить в зависимость от перевыполнения заданий по снижению себестоимости изделий и росту производительности труда или в зависимость от темпов их изменения. Такой подход используется на свирском заводе «Востсибэлемент» и в ангарском объединении «Нефтеоргсинтез».

Образование на уровне цехов не только ФМП, но и всех фондов экономического стимулирования позволяет не на словах, а на деле организовать полный хозрасчет цехов, основанный на подряд-

ных принципах. Правила образования ФЭС цеха должны быть обусловлены в договоре о подряде. Это не означает, что каждый цех будет только самостоятельно заниматься строительством многоквартирных домов, детских учреждений и других объектов. Для этого ему не хватит средств и специалистов. Но коллектив цеха должен получать жилье, места в детских дошкольных учреждениях и другие социальные блага пропорционально заработанным средствам. Может и сам строить небольшие дома-коттеджи.

Образование на уровне цехов единых фондов развития производства, науки и техники в сегодняшней системе хозяйствования тоже возможно. Хотя при остром дефиците нужного оборудования и низких мощностях вспомогательного производства использовать такой фонд затруднительно. Однако намеченное развитие оптовой торговли средствами производства и расширение выбора нужного оборудования позволят повысить и эти потенции цеха. Такое приближение фондов к трудовым коллективам превратило бы их не только по названию, но и по сути в фонды экономического стимулирования, а коллективы — в действительных хозяев производства.

Сегодня эффект фондов экономического развития предприятий близок к нулю. Почти никто из рабочих и ИТР не представляют ни плановые размеры этих фондов, ни порядок их фактического начисления и использования. Из руководителей предприятия о его фондах знают не более половины.

Повышению самостоятельности подразделений предприятия будет способствовать создание автономных функционально-линейных комплексов. В состав такого комплекса должны входить один или несколько цехов, а также функциональные бюро или группы специалистов (конструкторско-технологические , финансово-экономические, снабженческо-сбытовые и др.). Конечно, было бы удобнее, если бы такой комплекс производил все работы (от получения сырья, комплектации до выпуска готовых изделий). Однако это необязательно. Важно другое. Отношения комплекса с предприятием должны строиться на принципах подряда. При такой линейно-функциональной структуре управления предприятие (даже небольшое) может превратиться в объединение самостоятельных подрядных фирм, работающих на условиях полного хозрасчета.

Численность каждого входящего в объединение коллектива не должна превышать размеры крупного цеха, то есть примерно пятисот человек. При такой численности может образоваться сплоченный коллектив, так как большинство работников в нем лично знакомы. Такой коллектив достаточно велик и способен сам обеспечить многообразные внешние связи, широкий маневр кадрами

и материально-техническими ресурсами.

Вне рамок подрядного метода, гарантирующего прямые денежные доходы коллектива, а также социальные блага (жилье, условия труда и т. д.) в прямой зависимости от эффективности и качества труда, вряд ли можно надеяться на рост активности работников. Традиционная цеховая структура с высокой степенью централизации всех ресурсов и фондов на уровне предприятия за много лет существования с этой задачей не справилась.

СЕГОДНЯШНИЕ НАХОДКИ

В 1988 г. при объединении «Иркутсктяжмаш» появилось первое в отрасли и в Иркутской области подрядное предприятие по производству товаров народного потребления. До этого в объединении был цех товаров народного потребления, постоянно не выполнявший план. Руководителям «Иркутсктяжмаша» пришла идея — объединить разваливающийся цех с процветающим промышленным кооперативом «Горизонт» и создать небольшое хозрасчетное предприятие. Руководители кооператива приняли предложение дирекции.

Рождалось новое бурно, в спорах. Но большинство работников цеха поддержали новшество. Ведь они видели, как работал кооператив «Горизонт». Арендовал у завода за мизерную плату несколько гидравлических прессов и термопластавтоматов. Без помощи главка и министерства, советских и партийных органов нашел дефицитное сырье, заключил договор с инструментальщиками «Иркутсктяжмаша» и некоторых других предприятий, которые изготовили высококачественную оснастку для швейной фурнитуры. Люди работали по 12 часов в день, «прихватывая» и выходные. (Переработка во многих кооперативах компенсируется большим отпуском. Однако целесообразность этой системы труда, заимствованной у сезонных артелей, на мой взгляд, небесспорна.) Оборудование и сегодня эксплуатируется круглые сутки, включая выходные и некоторые праздничные дни.

Вокруг настоящего дела сложился нестандартный, сплоченный коллектив. В нем — бывшие старатели и известные мастера спорта. Люди с высшим образованием и с «неполной десятилеткой». Бывшие офицеры и те, кто когда-то был не в ладах с законом. Критерий подбора кадров тут один: желание и умение работать много, напряженно, на совесть. У работников кооператива чередуется физический и умственный труд. По вечерам и в выходные дни инженеры-мужчины во главе с директором нередко сами грузят и выгружают сырье и продукцию, женщины работают на прессах. А некоторые квалифицированные рабочие (наладчики, инструментальщики и другие)

участвуют в решении конструкторско-технологических и коммерческих вопросов. Все это убедило коллектив цеха проголосовать за создание нового предприятия, поверив в нового директора — бывшего председателя «Горизонта» А. С. Тюркина, никогда не работавшего на госпредприятии, но имеющего большой опыт работы в старательской артели.

Уже в первые месяцы работы по-новому удвоились объемы производства. Почти полностью изменился состав ИТР, сократилась их численность. В состав предприятия вошло (кроме 50 кооператоров) 230 работников цеха товаров народного потребления.

Изменились отношения бывшего цеха, а отныне подрядного предприятия с объединением. Подрядное предприятие перечисляет объединению арендную плату, а оставшаяся часть валового дохода — полностью в его распоряжении. Госзаказ по объемам производства не навязывают сверху, как раньше, а согласовывают с коллективом. Ведь вышестоящая организация не может обеспечить бо́льшую часть потребности предприятия в фондах на материалы, оборудование и оснастку.

В такой ситуации предприятие вынуждено заниматься активной коммерческой деятельностью. Оно устанавливает прямые связи с торгующими организациями и оптовыми базами, обеспечивает производство сырьем и находит потребителей, согласовывает с ними договорные цены на свою продукцию.

А при договорных ценах появляется и пока непривычная для нашего слуха коммерческая прибыль. Она заметно увеличивает не только фонды экономического стимулирования, но и единый фонд оплаты труда. Вместе с коммерческой прибылью в жизни нового предприятия появляются и неведомые раньше проблемы.

Порядок распределения заработной платы устанавливает коллектив. Но большинство коллектива мало причастно к созданию коммерческой прибыли и к дополнительным доходам. Их создает, в основном, активное меньшинство — конструкторы, снабженцы, специалисты по сбыту и рекламе, инструментальщики. Поэтому большинство работников предприятия будет стремиться к уравнительному распределению доходов. В противоречии интересов большинства коллектива и активного меньшинства — предпосылка постоянного позиционного конфликта и угроза целостности коллектива. Активному меньшинству, как и раньше, несомненно, выгоднее работать небольшим коллективом и получать весомые доходы, к которым довольно быстро приучают многие кооперативы сегодня. Но, как говорится, «не хлебом единым...». Кроме того, сглаживанию конфликта способствует то, что кооператив существует внутри подрядного предприятия.

Активисты смогут работать в нем в свободное время и получать дополнительные доходы.

Ситуация необычная, как необычен и сам коллектив, в котором трудятся рядом привыкшие «вкалывать» бывшие старатели и расслабленные многолетней угрозой пересмотра норм и уравниловкой заводчане. Сможет продолжительное время существовать такой коллектив или нет — покажет время. Многое зависит от мудрости руководства и от гибкости в распределении заработной платы.

Во всяком случае, уже проявились преимущества подрядной фирмы, а также возможность сосуществования кооперации и государственного (подрядного) предприятия. На многих предприятиях в свое время были созданы цехи и участки по выпуску товаров народного потребления, но далеко не везде они рентабельны. Очевидно, прибыльными их могут сделать кооперативы (при условии, что госзаказ не будет жестко навязываться и кооперативы смогут выполнять заказы «со стороны»). Кооперативы внутри госпредприятия станут источником дополнительного заработка его работников. Эта, пожалуй, единственная возможность резко повысить благосостояние коллектива.

У коллектива подрядного цеха, о котором рассказано в этой статье, за короткое время появился богатый опыт формирования взаимовыгодных прямых связей. И он теперь не ждет, когда ему «спустят сверху» жилье, путевки и прочие блага. Собирается выступить вместе с объединением, но в роли самостоятельного заказчика многоквартирного дома, участвовать в строительстве индивидуальных коттеджей. В начале следующей пятилетки на подрядном предприятии уже не будет дефицита квартир. Предполагается и организовать бесплатное питание работников, бесплатные путешествия и экскурсии по городам Советского Союза.

ОТДЕЛЫ КАДРОВ РЕШАЮТ ВСЕ

А. Ф. ТЯГУШЕВ,
заместитель генерального директора по кадрам,
объединение «Светлана»,
Ленинград

Сегодня статус кадровых служб объединений, предприятий — вторичен. В иерархии управленческих подразделений им отведена роль вспомогательных. И потому широко бытует мнение о том, что у нас нет настоящих отделов кадров а есть, в лучшем случае, отделы найма и увольнения. Что работать здесь могут имеющие оп-

ределенные канцелярские навыки и мало-мальски искушенные в юридических вопросах люди, а на руководящую должность в «кадры» направляются нередко специалисты по так называемому остаточному принципу. «Второразрядность» отдела определяет и его штатно-должностное расписание и, соответственно, низкие оклады работников. Отсюда большая часть сотрудников отдела кадров — инспекторский состав. В основном это лица со средним или даже неполным средним образованием. Другую часть отдела нередко составляют пенсионеры, или те, кто готовится к переходу на пенсию, бывшие военнослужащие, короче — неподготовленные для этого работники.

Конечно, в основном это честные, добросовестные, старательные, имеющие, как правило, немалый жизненный опыт, люди. И тем не менее очевидно, что ждать от них инициативного творческого подхода, грамотных, обоснованных решений кадровых проблем не приходится. Их удел, за редким исключением, «канцелярия»— заполнение различных бумаг, документов, отчетов. Это не их вина.

Может ли инспектор отдела со своим уровнем оценить, например, правомерность перехода работника из одного подразделения в другое, если руководитель первого не «пускает» его, а второго — усиленно приглашает?! Как разорвать этот узел производственных и человеческих противоречий, если для этого, как уже подчеркивалось, не хватает специалистов соответствующего уровня?

Работа «кадровиков» только тогда будет носить исследовательский характер, когда среди них появятся действительные специалисты кадровой работы: инженеры-организаторы, инженеры-психологи, юристы и педагоги, инженеры АСУ, наконец. Только тогда отделы кадров будут не только фиксировать ситуацию, а прогнозировать и реально контролировать ее, не только нанимать и увольнять людей, а формировать их трудовой, профессиональный, личностный интерес.

К слову сказать, престижу кадровых служб не содействует и позиция районных партийных комитетов и исполкомов Советов народных депутатов. Основную функцию отделов кадров они нередко видят только в выделении людей на сельскохозяйственные работы, плодоовощные базы, благоустройство и т. п. По этим вопросам кадровых работников регулярно приглашают «наверх». А вот на пленумы, сессии и прочие совещания по кадровым вопросам чаще всего пригласить забывают. Выходит, что вовсе не на низовых звеньях, а в руководящем эшелоне отстают с перестройкой психологии, с необходимыми преобразованиями. Суть кадровой работы сегодня — не просто найм и увольнение, а удовлетворение потребностей предприятия в специалистах, ко-

торые с минимальными затратами сил и средств давали бы наибольший эффект. А это предполагает наличие целостной системы управления кадровым процессом, решения комплекса взаимосвязанных задач. Это — профориентация и профотбор, рациональная расстановка специалистов и их своевременное перемещение и выдвижение; всестороннее изучение их личностных и деловых качеств, своевременная подготовка, переподготовка и повышение квалификации. Умелое сочетание перспективы и текущей работы. Большой и сложный узел вопросов организационных, методических, человековедческих ложится на отдел кадров, его работников в условиях действия Закона о государственном предприятии, в условиях демократии и гласности, предопределяющих выборность руководителей, конкурсный отбор специалистов и т. д. Такие же серьезные требования сегодня предъявляются и к отделу подготовки кадров или технического обучения, на который возлагается вся система подготовки, переподготовки и повышения квалификации трудящихся, создание непрерывной системы обучения, объединяющей школу — ПТУ — техникум — вуз — аспирантуру.

Конечно, руководство объединения в рамках имеющихся прав изыскивает определенные возможности для усиления потенциала кадровых служб. Там, где позволяет штатно-должностное расписание, вводятся инженерные должности, до предельных отметок поднимается заработная плата наиболее подготовленных инспекторов, принимаются другие решения. Однако в целом это не снимает вопроса.

Считаю в этой связи первоочередным пересмотреть статус кадровых служб: их надо переводить в ранг инженерно-технических подразделений, приравнять к таким функциональным службам управления, как отдел труда и заработной платы, плановый, технический. Только таким путем может быть повышен престиж работников отдела кадров, а соответственно и их зарплата. Это должна быть служба, наделенная конкретными правовыми полномочиями, подлинный центр комплексной работы с кадрами предприятия.

Целесообразно, причем незамедлительно, начать подготовку специалистов кадровой работы, разработав для этой цели свою программу. Их могут готовить финансово-экономические и юридические институты, психологические, экономические или философские (отделения социологии) факультеты университетов. Одновременно на базе данных учебных заведений организовать для целевой подготовки работников кадровых служб соответствующие курсы повышения квалификации.

точка зрения

ИЗ ПРОГНОЗА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В 1988 г.[1]

Юлиус ХОРВАЦ,
научный сотрудник Института по исследованию конъюнктуры и рынков и по информатике (КОПИНТ — ДАТОРГ), Будапешт

В течение последних шести лет в странах ОЭСР[2] продолжается экономический рост. После биржевого краха 1987 г. многие пророчили спад в 1988 г. Но он не наступил, более того — оживилась экономическая деятельность. Темп экономического роста в странах ОЭСР составил 3 %, в Японии — около 5, ЕЭС[3] — 2,5 %.

В 1988 г. смягчились внутренние и внешние диспропорции в ведущих капиталистических странах. Внешнеторговый дефицит США уменьшился во многом благодаря высокому темпу прироста (по оценкам, 16 %) физического объема американского экспорта (в 1987 г.— 13 %) при гораздо более медленном, но отнюдь не малом приросте импорта — 7 % (1987 г.— 7,9 %). В целом в странах ОЭСР экспорт и импорт выросли на 7,5 % (1987 г.— 5,3 и 7 % соответственно). А вот в странах с хронически активным балансом товарооборота прирост импорта продолжал превышать прирост экспорта. В 1988 г. в Японии экспорт вырос на 6 %, импорт — на 14 % (в 1987 г.— 3,5 и 9,1 % соответственно), в ФРГ в 1988 г.— 4 и 5 % (в 1987 г.— 0,8 и 4,8 %).

Приостановился рост дисбалансов, обременяющих капиталистические страны. Начало этого давно ожидаемого процесса важно само по себе. Однако заслуживает внимания и то обстоятельство, что смягчение дисбалансов не сопровождалось замедлением темпов экономического роста стран ОЭСР. Что лежит в основе

---

[1] **В статье** приводится оценка итогов 1988 г., выполненная специалистами Института по исследованию конъюнктуры и рынков и по информатике (КОПИНТ — ДАТОРГ) осенью того года.

[2] **Организация** экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) объединяет практически все развитые капиталистические страны: 24 из 26 по классификации ООН, кроме Израиля и ЮАР. ОЭСР создана в 1961 г. со штаб-квартирой в Париже (прим. ред.).

[3] **Европейское** экономическое сообщество (ЕЭС, «Общий рынок») начало действовать в 1958 г. Сейчас в него входят 12 государств: Франция, ФРГ, Великобритания, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия (прим. ред.).



этого благоприятного обстоятельства? В США замедлились темпы прироста государственных расходов (1987 г.— 2,6 %, 1988 г.— 1 %) и личного потребления (2,7 и 1,8 % соответственно). Замедление темпов происходило на фоне значительного увеличения прироста государственных расходов и личного потребления в странах-партнерах США по ОЭСР, имеющих хронически активное сальдо внешнеторгового оборота. Так, в Японии государственные расходы выросли в 1987 г. на 1,7 %, в 1988 г.— на 3 %, в ФРГ — на 1,5 и 2 % соответственно, а темпы прироста личного потребления в Японии достигли в 1987 г. 3,8 %, в 1988 г.— 4,2 %; в ФРГ — 3,1 и 3,3 % соответственно.

Благоприятным процессом в минувшем году стало также оживление инвестиционной деятельности в капиталистических странах (см. табл.). Наибольшая активность в этой сфере отмечена в США и ФРГ. Наступила она под

Валовые инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году

	1987 г.	1988 г. оценка	1989 г. прогноз
ОЭСР	4,5	5,5	2,5—3,0
США	1,9	6,0	2,0—2,5
Япония	10,9	10,5	5,0—6,0
ФРГ	1,7	3,0	1,5—2 0

влиянием экономического роста, базирующегося на значительном расширении экспорта в этих странах.

Как ни парадоксально, слишком благоприятная для темпов экономического роста обстановка прежде всего в США таит в себе немалую опасность для перспектив этого роста. Дело в том, что американская экономика показывает признаки «перегрева»: высокая доля задействованных производственных мощностей, относительная нехватка рабочей силы вместе с повышением цен на основные виды промышленного сырья, сельскохозяйственных продуктов и продовольствия способны усилить инфляцию.

Финансовые органы США, учитывая эту опасность, повысили ставку учетного процента. Аналогично поступили и страны ЕЭС, хотя там (за исключением Великобритании) опасность усиления инфляции не настолько близка. Поступая так, страны «Общего рынка» стремятся воспрепятствовать дальнейшему повышению курса доллара, начавшемуся весной 1988 г. Эта политика совпадает с намерениями США, которые не заинтересованы в дальнейшем усилении доллара, поскольку это может приостановить расширение их экспорта. Однако США не желают и ослабления своей валюты, способного блокировать антиинфляционные мероприятия. По прогнозу КОПИНТ—ДАТОРГ, курс доллара по отношению к валютам стран ЕЭС в ближайшее время сохранится в основном на уровне 1988 г., а по отношению к японской йене может ослабнуть.

В 1989 г. темпы инфляции в странах ОЭСР, видимо, несколько увеличатся. Самый высокий рост цен ожидается в США — 4,5—5 %. По-прежнему медленно они будут расти в Японии и ФРГ — менее 2 %. Западная Европа в целом займет по этому показателю среднее положение между этими крайними. Не исключено, что США еще поднимут ставку учетного процента. Однако «война процентных ставок», новые международные волны их повышения маловероятны. В будущем году темпы экономического роста, по прогнозу КОПИНТ—ДАТОРГ, в странах ОЭСР снизятся до 2—2,5 %, в США — до 2—2,5 %, в Японии — до 3,5—4 %, в Западной Европе — до 2 %.

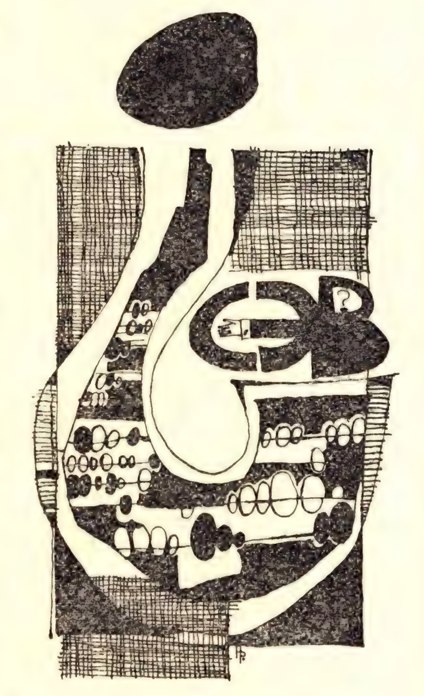
Каким был минувший год для развивающихся стран? Прирост валового внутреннего продукта достиг в них, по оценкам, 4 %, наиболее динамично развивалась по-прежнему Азия — 6,5 %. Прекращение военных действий между Ираком и Ираном еще не ус-

пело существенно отразиться на экономических результатах 1988 г. Прирост ВВП в странах Ближнего Востока и Северной Америки приблизился к 2 %, в Бразилии и Мексике, сильно обремененных долгами, составил 1,5—2 %, а в менее крупных странах Латинской Америки, стремящихся к расширению экспорта,— 5—6 %. Новоиндустриальные страны (Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг, Бразилия и др.), до сих пор сильно зависящие от экспорта, развернули новую волну либерализации импорта. Они устраняют преграды импорту потребительских товаров, конкурирующих с отечественной продукцией, отменяют многие ограничения на движение капиталов.

Общая задолженность стран третьего мира, достигшая в 1987 г. 1200 млрд дол., в 1988 г. выросла еще на 50 млрд дол. На выплаты по процентам в этом регионе в минувшем году истрачено, по оценкам, 120 млрд дол. Для преодоления неблагоприятной ситуации в развивающихся странах разработаны многочисленные планы, уже начаты отдельные акции, однако платежеспособный спрос этих стран вырос весьма незначительно. Над многими развивающимися странами и над мировой экономикой в целом по-прежнему тяготеет бремя долгового кризиса.

Теперь обратим внимание на мировой торговый оборот. Прирост его физического объема составил в 1988 г., по оценкам, 6 %, в 1987 г.— 5 %. Непрерывный, относительно уравновешенный рост мирового торгового оборота в течение шести последних лет объясняется в значительной мере тем, что в нем увеличивается удельный вес развитых капиталистических стран и в результате растет доля промышленных товаров. Причем их доля растет по сравнению с другими товарными группами более уравновешенно. Данная тенденция в 1988 г. усилилась.

О быстром расширении экспорта, особенно из США, а также из ФРГ и Японии, речь уже шла. Вырос он и из развивающихся



стран. Повышалась доля стран Юго-Восточной Азии уже не только в мировом экспорте, но и в импорте. Росту импорта других развивающихся стран способствовала благоприятная конъюнктура на рынках промышленного сырья. В основном благодаря укреплению американской валюты замедлился рост уровня цен в мировом торговом обороте (1987 г.— 11 %, 1988 г.— 7 %).

По прогнозу КОПИНТ—ДАТОРГ, в 1989 г. рост физического объема мирового торгового оборота несколько снизится по сравнению с 1988 г. Экспорт США будет по-прежнему быстро возрастать (примерно 15 %), а Японии и стран «Общего рынка» останется на уровне 1988 г. Рост импорта стран ОЭСР немного замедлится, а стран ОПЕК после спада и стагнации последних лет начнет возрастать. Можно ожидать, что развивающиеся страны в целом повысят свой импорт более быстрыми темпами, чем в 1988 г.

В прошлом году цены на промышленное сырье (особенно на цветные металлы), на сельскохозяйственное сырье и продовольствие выросли больше, чем на промышленную продукцию. Рост цен на сельскохозяйственное сырье и продовольствие, которые последние годы стагнировали или даже понижались, вызван прежде всего засухой в Северной Америке и других обширных сельскохозяйственных регионах. Цены на алюминий, медь, свинец, олово, цинк достигли рекордных высот в результате значительного оживления спроса обрабатывающей промышленности при снижающихся запасах сырья. В ближайшие год—два Институт по исследованию конъюнктуры и рынков и по информатике ожидает понижения нынешнего высокого уровня цен на сырье.

На мировом рынке энергоносителей предложение нефти по-прежнему превышало спрос. В первом полугодии 1988 г. оно выросло на 6 %, а спрос — лишь на 2 %. Страны ОПЕК делали скидки с официальной цены нефти по 2,5—4 дол. за баррель. Высказываются различные предположения о влиянии на цену нефти прекращения военных действий между Ираком и Ираном. Одни считают, что это восстановит единство стран ОПЕК и будет способствовать ограничению добычи нефти, а значит, повышению цены на нее. По мнению специалистов из КОПИНТ — ДАТОРГ, более реальны иные последствия: обе страны повысят добычу нефти, стремясь получить дополнительные средства для покрытия ущерба, нанесенного войной. Их борьба за увеличение своей рыночной доли может обостриться, что и дальше снизит цену на нефть. В 1989 г. она, видимо, все же будет близка к среднему уровню 1988 г.— около 14—16 дол.

В первом полугодии 1988 г. значительно оживился международный оборот облигаций и банковских кредитов. Заемщики защищались от повышения издержек

по банковскому проценту выпуском ценных бумаг с твердым процентом. Согласно отчету Банка международных расчетов, почти все страны ОЭСР в 1986 г. получили кредитов больше, чем предоставили. Кредитные поступления в капиталистические страны в 1987 г. на четверть, а в 1988 г. на треть состояли из прироста вкладов и погашения кредитов развивающихся стран и международных организаций.

Последние годы страны СЭВ были чистыми получателями западных кредитов. В начале 1988 г. СССР, Болгария, Чехословакия, Польша, Венгрия, ГДР и Румыния значительно повысили свою банковскую задолженность. Некоторые из них вынуждены были сократить сумму своих вкладов. Это свидетельствует об ухудшении внутреннего и внешнего экономического положения стран СЭВ.

В них усиливаются, с одной стороны, намерения приостановить рост задолженности, с другой — расхождение между потребностями отдельных стран в кредите и возможностями его получения. Некоторые из стран СЭВ еще идут на расширение задолженности, беря кредиты на удовлетворительных условиях, другие уже не могут себе этого позволить при уменьшающихся внутренних финансовых резервах.

В экономике стран СЭВ напряженность в 1989 г. не ослабла, а даже обострилась (углубление польского кризиса, расстройство румынской экономики, тернистый путь реформ в СССР, Чехословакии, Болгарии и Венгрии). И это притом, что для большинства стран СЭВ условия хозяйствования в минувшем году улучшились (вследствие благоприятной международной конъюнктуры, сложившейся системы цен и т. д.).

Стагнация или даже понижение уровня жизни, ухудшение снабжения населения товарами народного потребления характерно как для тех социалистических стран, где усиливается инфляция, так и для тех, которым еще удается обуздать открытую инфляцию. На эту негативную тенденцию экономическая политика реагирует двояко: с одной стороны, для восстановления равновесия считается неизбежным некоторое ограничение жизненного уровня населения (по характеру и жесткости соответствующие меры раз-



личаются по социалистическим странам); с другой стороны, все острее ощущается и в ряде стран прямо декларируется неотложность мер по повышению качества и уровня жизни, без которых бессмысленно рассчитывать на успех реформ.

В социалистических странах, несмотря на то, что пресса сообщает о значительных темпах роста национального дохода, экономические трудности усугубляются по сравнению с предыдущим периодом. В Польше социально-политические напряжения прорвались наружу в виде острого кризиса, поставив под сомнение успех политики, проводимой с декабря 1981 г. В Болгарии наивысшие показатели экономического роста среди стран СЭВ. Но скоропалительные мероприятия в этой стране сменяют друг друга, нередко восстанавливая прежнее экономическое состояние. В результате ситуация делается непредсказуемой.

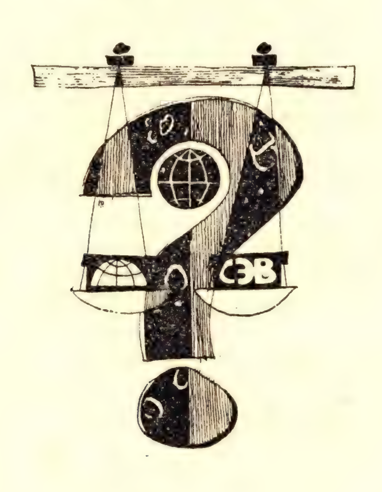
В Чехословакии реформа внешне следует по пути СССР. Однако, по мнению наблюдателей, в ней по-прежнему отсутствуют побудительные мотивы к эффективному хозяйствованию, недостаточна активность населения. Хотя руководство продолжает отрекаться от преемственности с реформами 1968 г., в стране ширится признание того, что общественно-экономический застой стал следствием официальной политики минувших 20 лет, и в процессе поисков выхода из застоя неизбежна переоценка событий 1968 г. В ГДР все еще доминирует традиционный подход к решению экономических проблем, но бесспорны и определенные изменения: оживились экономические эксперименты, самокритичнее оценивается положение дел в инвестиционной сфере, снабжении населения и т. п. Вопреки категорическим требованиям годовых планов ограничить рост капиталовложений они выросли в СССР, ГДР и Польше на 6—12 %.

Усугубляются и внешнеэкономические трудности стран СЭВ. Ни в области внешней торговли, ни в товарообороте между социалистическими странами уже не удается решать традиционными методами: административным ограничением импорта, форсированием экспорта за свободно конвертируемую валюту, согласованием планов в рамках СЭВ на базе традиционного стремления к максимизации объема взаимного оборота, а также практикой двусторонней торговли. Если подход не изменится и реформы не коснутся данной сферы, то из-за ожидаемой стагнации советских поставок другие страны СЭВ накопят значительные активы в товарообороте с СССР, причем в менее благоприятной товарной структуре. Активный баланс по-



требует привлечения новых западных кредитов, вызовет спад внутреннего потребления (ускорение инфляции, рост дефицитов). Большинство стран, видимо, желает избежать этого.

Если все меньше энергоносителей и другого сырья будет приобретаться в СССР на благоприятных условиях и все более значительную часть товаров, выпущенных на производственных мощностях, созданных для удовлетворения потребностей советского рынка, нельзя будет использовать для этой цели неубыточным для данной страны способом, то перемены станут крайне необходимы.



страницы истории

ПРЕДТЕЧА ЗАКОНА О ПРЕДПРИЯТИИ

Б. НАКАРЯКОВ,
кандидат исторических наук,
Тамбов

Вряд ли есть резон отыскивать прямую связь между этими документами — первым в России Заводским Уставом, созданным два с половиной столетия назад, и вступившим недавно в силу Законом о государственном предприятии. Разные условия общественной жизни, несоизмеримые масштабы и уровни развития экономики продиктовали и различный подход к методам управления производством, отношениям между его участниками, определению их прав и обязанностей.

И все-таки было бы неправильно утверждать, что в этих документах нет и не может быть ничего общего. Капитализм, говорил В. И. Ленин, опирался в своей хозяйственной работе на опыт и привычки веков, и «отмахнуться» от этого опыта было бы величайшим самомнением [1]. Сегодня мы, наконец, глубже уяснили это, начали пристальнее вглядываться в историю, обнаруживая в ней все больше поучительного, открывая для себя имена людей, которые сейчас вполне могли бы называться «прорабами перестройки». К их числу, бесспорно, следует отнести автора Заводского устава, крупнейшего ученого и государственного деятеля петровской эпохи Василия Никитича Татищева.

Заводской Устав был создан на Урале. Впервые Татищев был направлен туда в 1720 г. с группой специалистов и пятью тысячами рублей «для осмотра рудных мест и строения заводов». При этом ему надлежало руководствоваться Берг-привилегией 1719 г., которая провозглашала: «Соизволяется всем, и каждому дается воля, какого б чина и достоинства ни был, во всех местах как на собственных, так и на чужих землях искать, плавить, варить и чистить всякие металлы»[2]. К тому времени на Урале уже действовали десятки заводов, частных и казенных. Достигнутый уровень развития производства уже давал возможность для обобщения опыта его организации, методов управления им.

В Заводском Уставе и отразились эти первые обобщения, он был первым в России документом, обобщающим связи производства и уп-

[1] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 42. С. 285; Т. 40. С. 217.
[2] Хрестоматия по истории СССР, XVIII век. М., 1963. С. 44—48.

равления, регламентирующим отношения участвующих в них сторон, деятельность должностных лиц. Родился Устав в тридцатые годы, во второй приезд Татищева на Урал в качестве главного начальника горных заводов.

Интересен порядок работы над документом, в которой участвовало двенадцать должностных лиц, представлявших различные уровни заводской администрации. Заметим кстати, что и сегодня, более двухсот пятидесяти лет спустя, мы можем узнать не только их имена и должности, но и какую позицию занимал каждый. Большинство статей подготовленного Татищевым проекта не вызвали замечаний. «Мнения» были поданы лишь по 19 из 157 статей. Это говорит скорее о высоком качестве проекта, а не о формальном подходе к нему участников работы. Надо полагать, они учли высказанную Татищевым просьбу: «Чтоб всяк свое мнение объявил без всякого собственного пристрастия... колико ему Бог в том знания уделил»[3].

Остановимся на положениях Устава, не утративших актуальности. Хотя бы потому, что они содержат попытку ответить на вопросы, с которыми мы сталкиваемся и сегодня.

Написанный от царского имени Устав провозглашал: «Хотя мы ему, Главному правителю заводов, полную мочь и силу дали... и все подчиненные должны ему повиноваться, однако ж он во всех делах, а наипаче сомнительных, должен с другими советоваться, их мнения выслушав, рассудить и тогда надлежащее решение учинить...». Для этого предлагалось созвать «способных к рассуждению помощников, не менее двенадцати персон». Подлежащее обсуждению «сомнительство» объявить, «не упоминая касающихся персон»: обсуждается дело, а не лица.

Неприемлемым объявляется порядок обсуждения, при котором «главные прежде выслушания нижних голосов свое мнение объявляют», в связи с чем «нижние» мнение свое «за почтение, из маности или за страх... не объявя, оставляют, и оному неправильному согласуют и последуют...». Очень актуальное требование!

Ведь как самонадеянность руководителей, пренебрегающих мнением подчиненных, так и раболепная готовность последних всегда и во всем соглашаться с начальством, обходилась и обходится обществу очень дорого.

По Татищеву, решать дело полагалось «без продолжения». А то иные при рассмотрении «сомнительств» молчат, а после принятия решения —«по закрепе»— начинают протесты слать. Такие протесты предлагалось считать недействительными. Однако проголосовавший за неправильное решение мог, если «осмотрится», немедля пред-

---

[3] Горный журнал. 1831. Кн. 1. С. 3. Все цитаты «Заводского Устава» — из этого источника.

ставить свое мнение «с приличными доводами». Тот же, кто при слушании дела свое отличное от других мнение объявлял, мог и после принятия решения, с которым не согласен, протестовать, «однако ж свой протест того ж дня или на завтрее явно в собрании объявить». Все протесты должны рассматриваться в сжатые сроки, «смотря по расстоянию с возвратом на сто верст седмица, да на исхождение указа две седмицы...»

Заводской устав требовал неукоснительной четкости в делопроизводстве. Любое распоряжение по делу должно записываться в дневальную книгу с подписью того, кто отдал и кто принял его (чтобы последний «безопасен был»). Несмотря на все полномочия, предоставляемые Главному начальнику заводов, и он обязан был строго учитывать свою работу. В поездках по заводам ему надлежало вести обстоятельную «каждодневную записку», в которую вносить все, «что впредь ко известию нужно, яко где коего дня был, что писал или приказал, от кого что на словах или на письме принесено, или что сам достойное памяти видел... и оную дневальную записку со всеми принадлежащими письмами и вещами отдавать в канцелярию Главного правления. Властно так же делать и посланным от него и по возвращении те записки подавать ему...». Вместе с тем Устав предусматривал в обращении с бумагами продуманность, четкость, краткость: «Непотребное пространство убавить и плодовито над самую нужду не писать».

Обращенное к Главному начальнику требование «прилежным и радетельным быть» он должен был реализовать прежде всего в отношении к подчиненным. На первое место ставилась задача усмотреть «чью верную службу и радением кого-либо приобретенную пользу». Отсюда, «взирая достоинства показанной услуги и пользы», начальник имел власть награждать мастеровых деньгами «некоторою чрезвычайною дачею, или прибавкой каждогоднего жалования», повышать чин и жалование управителей и начальников, а если не позволяют свои полномочия, то представлять в правительственный Сенат и требовать (именно «требовать», повторим это для робких хозяйственников) «определения и патентов».

Конкретные положения «кадровой политики» выглядели так: «В том накрепко смотреть, чтобы в перемене чинов старшим обиды не учинить, и тем к службе охоты не отнять; чтобы повышаемый того чина достоин был, о котором от его начальников аттестат или удостоверение должно засвидетельствовать... А наипаче смотря по науке, в чем он более обучался...» И еще одно характерное дополнение: «Ежели же чья заслуга велика и достойна немалого награждения, или ему к перемене чина места свободного не будет», то представлять материалы царю и ожидать Указа...

Заводской Устав достаточно полно и четко определял круг должностных прав и обязанностей по всей служебной лестнице. Главный начальник, наделенный «полной мочью», имел по Уставу должность, власть и преимущества; советник, как первый его помощник, обязанный «править канцеляриею»,— должность и власть; асессор, помощник в канцелярии,— только должность.

Устав определял различные комбинации трудовых отношений главного начальника и советника, советника и асессора. Вместе с тем в нем не просматривалось и намека на требование непременного согласия с мнением старшего по рангу. Если советник замечал в определениях и поступках главного правителя «пользе или законам противное и народу к ненадлежащему отягощению», то, «по согласию с асессоры», должен был «на словах и письме» это своему начальнику прямо, без колебаний сказать, «не обинуясь», и «ежели того не послушает», то немедленно сообщать выше.

Советник и асессоры, пренебрегающие этим указанием, могли подвергнуть себя «сугубому гневу». Может быть, в Уставе и таилась опасность круговой поруки, но определяющим выступало другое, от Петра и от Татищева исходящее: не хотели видеть безропотных, в рот начальству смотрящих советников. Обязанности советника не ограничивались положениями о его должности в Уставе. Татищев адресуется и к Генеральному регламенту 1720 г., в котором с мельчайшими подробностями рассматривались обязанности руководителей высших рангов. В частности, там отмечалось: «Каждый член по своей присяге и должности обязан... мнение свое свободно и явственно объявлять, по правому своему разумению и совести, не взирая на персону, так как... пред самим Богом ответ дать может, и ради того никто при мнении своем с умысла, упрямства, гордости или другого какого вида остатися не имеет...

Каждому члену свобода дается, если голос его принят не будет... через нотариуса в протокол велит записать. А наипаче надлежит того смотреть, ежели дела сомнительные...» Предлагалось до вынесения решений по спорному вопросу «явственно от слова до слова» учесть то, что в протокол внесено, «надлежит все голосы снизу сбирать, и порядком дела вершить, и резолюцию крепить всем...»[4]

Следующей после принципиальных, порядочных междолжностных и верных, честных, правдивых межличностных отношений (в рамках своего века) в Заводском Уставе стоит обязательность профессионального соответствия.

Устав требует профессионализма от всех должностных лиц. Вот что говорится, к примеру, «о должности главного казначея и его спо-

---

[4] Генеральный регламент. В кн.: Хрестоматия по истории СССР. XVIII в. М., 1963. С. 138—142.

собности»: «Сей чин имеет быть человеку трезвому, верному и прилежному в заводских порядках, а наипаче в счетах довольно искусному и благорассудному человеку, в совершенных летах и к правлению своего дела способному, для которого мы ему жалуем ранг и жалование сухопутного капитана и первенство пред горными судьями и заводскими комиссары».

Главному казначею надлежало неукоснительно добиваться, «чтобы ни в чем ни коего упущения и беспорядка, наипаче же хищения и непотребной платы не было». В его же ведении были драгоценности. В разделе «О собирании дивных руд, каменья и прочего чрезвычайного» предписывалось все это собирать, тщательно хранить и с обстоятельным известием в Академию наук присылать...

В инструкции заводскому комиссару как руководителю с широкими полномочиями Устав предлагал: «Все казенные в определенном ему горном начальстве правильные, молотовые и всяких ремесел заводы надзирать». Комиссар ведал всем комплексом работы заводов, начиная с «заготовления припасов» — материально-технического снабжения: «Крайнее попечение иметь, чтобы на каждом заводе... нужных припасов всегда, сколько в удобное время заготовлено и в безопасных местах от повреждения и гибели хранено было, дабы за недостатком в неудобные времена покупать или возить с передачею в цене или весьма работы остановить принуждены не были, а для того ему заблаговременно, а именно в октябре, от всех подчиненных ему заводов собрать ведомости что каких припасов и к работам людей потребно, и рассмотря в горном начальстве обще с членами оного определение учиня, дать о покупных казначею, о исправлении работ крестьянами в земскую контору дать известия, а ему прилежать, чтобы по оным все в настоящие времена приготовлено и поставлено было».

Поскольку в дела горнозаводского ведомства «прочим губернаторам и воеводам» вмешиваться запрещалось, здесь было свое судопроизводство. Инструкция Главному судье обязывала его знать законы и уставы о специфике набора и применении рабочей силы, о «раскладке» работ на крестьян, которые в те времена отбывали заводскую повинность.

Ему предлагалось «смотреть прилежно, чтобы платили установленную плату и никоим образом крестьян не обидели и не отягчали и никаких взяток и подарков, какого б звания оные ни были, от них не домогались и не брали... Накрепко остерегаться, чтобы подчиненного без доказательства не оскорбить... обиженных оборонять и защищать, обидителей смирять, наказывать и к награждению обид принуждать». Неоднократно повторяется требование строго руководствоваться писаными законами: «Без ясного закона сомнительных дел ни по каким примерам и собственным мнениям не решать». Здесь же,

в Заводском Уставе, констатируется: «С немалым сожалением принуждены мы слышать и из дел видеть, что некоторые судьи, забыв страх божий и вечную душе своей погибель, и презрев законы наши многократно по злобе, или кому дружа, а наипаче проклятым лихоимством прельстяся или глупым и нерассудным свирепством преисполняся, людей не надлежаще на пытки осуждают и без всякой надлежащей причины неумеренно... пытают»...

«С немалым сожалением принуждены мы слышать и из дел видеть», что и сегодня это звучит не столь уж далеким анахронизмом.

В уставе содержалась и детальная расшифровка общих положений: на конную повозку «тягости накладывать умеренныу, а именно: зимою, ежели езда далее 50 верст и места гористые, то не более 25 пудов, летом по 20, а в осень и весною, когда распутица бывает, по 15 пуд». За более чем суточное ожидание погрузки платили простой, «а ежели кто приедет в субботу или перед другим праздником... или в непоказанный ему срок... то за такой простой, хотя б и двои сутки умедлил, не платить».

Может быть, столь характерная для татищевского Заводского Устава конкретизации и излишня, но все-таки она более предпочтительна, чем обилие расплывчатых и декларативных положений, которые отличают Закон о государственном предприятии, родившийся четверть тысячелетия спустя.

Историк по складу ума, Татищев предписывал в Уставе во всех «судных местах иметь каменные покои» для архивов, где хранить документы, чтобы «от небрежения или коварства что-либо утрачено не было». Читателям, не работавшим в архивах с дореволюционными и первых послереволюционных лет фондами, скажем, что татищевские идеи об их сохранности неплохо выполнялись. И такое «небрежение или коварство», как например, утрата работ Н. А. Вознесенского или Н. И. Вавилова в не столь отдаленных «судных местах», едва ли могло быть при том уровне культуры, скрупулезности в ведении дела.

Мы далеки от идеализации XVIII века. Татищев сам испытал его несправедливость и жестокость, будучи отстраненным от дел и лишенным всех званий после пяти лет плодотворнейшей деятельности на Урале. «Люди разогнаны, доходы казенные растеряны или разстосчены, правосудие и порядок едва когда слыханы...»[5],— писал он. Тем не менее идея верности «государственной пользе» не покидала его до последних дней жизни.

Деятельность В. Н. Татищева протекала, в основном, уже в послепетровское время, когда иностранцы «облепили двор, обсели престол». Заводской Устав не был официально утвержден, но и в качест-

---

[5] Кузьмин А. Татищев. ЖЗЛ // Молодая гвардия. 1981.

ве проекта он проложил глубокие основания для последующей организационной деятельности. Почти через столетие Ученый комитет по горной и соляной части, «желая сохранить для потомства Устав Татищева», напечатал его в полном объеме в «Горном журнале» в номерах с первого по десятый за 1831 г. При этом отмечалось, что «Устав Татищева, для того времени превосходный, соглашенный с понятиями века, выгодами казны и частных людей, не получив Высочайшего утверждения, служил однако ж долгое время руководством для местных горных начальств».

В первые годы Советской власти, когда был брошен клич учиться управлять, руководитель знаменитого в ту пору ЦИТа — Центрального института труда — А. К. Гастев говорил, что многие сильнейшие организационно-технические рационализаторские тенденции современного передового производства в России получили свое первоначальное оформление еще в восемнадцатом веке [6]. Придерживаясь преимущественно тех методов управления, которые мы назвали бы сегодня административно-командными, Устав в то же время утверждал не столько господство и подчинение, сколько разумную и возможную для тех отношений собственности организацию дела.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Государственное  общественное

В июньском номере «ЭКО» за 1988 г. опубликована глава из книги венгерского экономиста Я. Корнаи «Противоречия и дилеммы». В ней сопоставляются условия эффективности и принципы социалистической этики и формулируются тупиковые ситуации, вытекающие из этого сопоставления. А в сентябрьском номере вышла статья А. Ноува «Границы полного хозрасчета», показывающая, на наш взгляд, пути преодоления этих противоречий.

Противоречиями между принципами социалистической этики и условиями эффективности можно слишком просто объяснить многие проблемы социализма. А суть вопроса, как нам представляется, гораздо глубже. Речь идет об условиях эффективности в ситуации достаточно сильной обособленности производителей. Именно в этом случае возникает заметное противоречие локальных и общественных интересов, ревностное отношение к уровню рентабельности каждой отдельной части и перераспределению ресурсов между ними, сложностями распределения по труду в каждом обособленном технологическом процессе, следующем один за другим в производстве конеч-

[6] Гастев А. К. Трудовые установки // Экономика. 1973.

ного продукта и т. п. Рост реального обобществления снимает те противоречия, о которых пишет Я. Корнаи. Действительно, на уровне концерна наличие нерентабельных производств далеко не всегда рассматривается как пожарная ситуация. Более того, А. Поув приводит ряд неожиданных и любопытных примеров, когда нерентабельность некоторых частей является условием рентабельности целого. Перераспределение ресурсов в концерне от более рентабельных отделений к менее рентабельным не воспринимается как нарушение справедливости или иждивенчество, так как от этого перераспределения целое только выигрывает. А ликвидация убыточности отделения означает не закрытие предприятия, но смену технологий.

Если говорить о личности, принимающей решение, то ее решение должно определяться не только высокими профессиональными качествами, но и кругозором, представлением о вещах, часто не имеющих к деятельности предприятия никакого отношения и, в частности, пониманием того, что условия локальной эффективности часто несовместимы с условиями эффективности целого.

Итак, столкновение условий эффективности и принципов социализма неизбежно при значительной разобщенности, локализации собственности (низкий уровень обобществления). Рост обобществления постепенно снимает их противоречивость. Под обобществлением мы понимаем превращение разрозненных процессов в единый органически целостный процесс. Поэтому обобществление не следует отождествлять с огосударствлением.

В. ЦИММЕРМАН, М. ГОРБАТЕНКО,
студенты механико-математического факультета НГУ

Долой рынок!

Ваш журнал, все средства массовой информации пропагандируют «рынок» и «рыночную экономику». Или все кандидаты наук, доктора, академики, экономисты всех степеней и рангов не знакомы с трудом В. И. Ленина «Развитие капитализма в России»,— что является невежеством, или знакомы, но сознательно не признают утверждений и научных определений и выводов В. И. Ленина по вопросу рынка и «рыночной экономики»,— что антинаучно. Или «экономисты» сознательно вводят «рыночную экономику» и «рынок», целенаправленно осуществляя реставрацию капитализма, т. е. являются убежденными врагами социализма и коммунизма.

Глава I труда В. И. Ленина «Развитие капитализма в России» начинается словами: «Рынок есть категория товарного хозяйства, которое в своем развитии превращается в капиталистическое хозяйство и только при этом последнем приобретает полное господство и всеобщую раскрепощенность».

Никто никогда не сумел опровергнуть определения Ленина о «рынке». Так что все, кто выступает за введение «рынка»,— есть антиленинцы, враги социализма и коммунизма, реставраторы капитализма, предатели и враги советского народа, контрреволюционеры.

Насколько изолгалась «интеллигенция», потеряла стыд и совесть, перестаньте лгать, фигляры, себе и народу!

Е. В. КОПНОВ,
Луцк

ОШИБОЧНЫЕ ПРИНЦИПЫ И НЕИЗМЕРИМЫЕ ПОТЕРИ

С. Л. АВЕРБУХ,
кандидат технических наук,
Киев

Всякий раз, когда ищут выход из кризисного состояния, когда хотят сменить ориентацию, перестроиться для того, чтобы в будущем не повторять прошлого, обращаются к истории.

В двадцатые годы Сталиным был сформулирован принцип «У нас незаменимых нет!». «Если приходится выбирать между нашим человеком, но не совсем способным, и не совсем нашим, но очень способным — у нас в ЧК необходимо оставить первого»,— писал Ф. Э. Дзержинский. Эти принципы впоследствии распространились на все сферы общественной и научной деятельности. Они привели и к анкетному подбору кадров, игнорированию способностей человека, пренебрежительному отношению к талантливым людям. «Кадры решают все!» Этот огромный лозунг сталинских времен, как и слова из песни «Я другой такой страны не знаю, где так вольно дышит человек»— не более, чем цинизм самой высокой пробы. Теперь мы хорошо знаем, в каких краях вольно дышалось лучшим кадрам страны Советов.

Практика партийного управления наукой и искусством выражалась в жестком и повседневном контроле за деятельностью интеллигенции и периодически проводимых кампаниях «по борьбе против искажений в...». Такие кампании в разное время затронули философию, языкознание, биологию, генетику, кибернетику, литературу, искусство. Набеги этих кампании опустошали цвет общества. Это были не только потери неординарных личностей, но и, как считают специалисты, генофонда будущих талантов и гениев.

Чем оборачивается для государства и общества такая политика и такие принципы — суть настоящей статьи. Начну с исторических примеров из жизни отдельных личностей, которые своей творческой деятельностью определили новые направления в развитии науки и техники и которые мне лично более знакомы.

В конце XIX века, когда в России начала нарастать волна черносотенного произвола и погромов, из Белостока, принадлежащего тогда России, эмигрировал в Америку Лео Винер с женой и детьми. У Лео Винера, известного филолога-полиглота, который перевел на английский почти все произведения Льва Толстого, был сын Норберт. Предположим, что семья Винеров осталась в России, уцелела от погромов. Норберт был талантлив. Он досрочно закончил университет. Стал профессором. Написал и издал в 1948 г. нашумевшую на весь мир книгу «Кибернетика» и даже стал академиком. Но вот в начале пятидесятых годов в газете «Правда» появляется статья на разворот, в которой кибернетика объявляется лженаукой, наукой мракобесов, а ее апологеты — безродными космополитами. Не нужно быть оракулом, чтобы предсказать дальнейшую судьбу ученого после публикации этой статьи. В лучшем случае — полунищенское существование, когда люди боятся с тобой поздороваться. В худшем — он бы разделил судьбу Н. А. Вавилова.

А. Я. Лернер родился на 20 лет позже. К тому времени, когда он стал профессором, статья в «Правде» высмеяна и осуждена. Кибернетика «на коне». Об автоматизированных системах управления не перестают писать, говорить и трубить. А. Я. Лернер широко публикуется, переводит книги по кибернетике с английского, участвует в различных симпозиумах и конференциях, но... ездить за границу для встречи с коллегами ему не доверяют. Реализовать идеи нет возможности. Неудачно сказанное слово — и он уже зачислен в отщепенцы. Подано заявление в ОВИР, и он уже без работы. Отказник. Больше десяти лет проходил он с этой кличкой, и только в 1988 г. ему разрешили выезд. Главный секрет, которым владел Лернер и из-за которого его не хотели выпускать, это то, что наша кибернетика отстает от западной.

Можно назвать имя В. В. Леонтьева — всемирно известного ученого-экономиста, лауреата Нобелевской премии, живущего в США. В двадцатые годы он покинул Россию. Уже будучи нобелевским лауреатом неоднократно приезжал в нашу страну. Как бы сложилась судьба этого ученого, если бы он остался в России? Многие считают, что он разделил бы судьбу Н. Д. Кондратьева и А. В. Чаянова.

Еще один пример. На этот раз из жизни Сергея Павловича Королева. В 1952 г. Королев, уже главный конструктор КБ, подает заявление с просьбой принять его кандидатом в члены партии. Однако человека «с темным политическим прошлым» в те годы опасались:

как бы не пришлось отвечать. С анонимкой, обвиняющей Королева в том, что он скрывает свою национальность, покончил быстро, представив метрики своих родителей: мать украинка, отец русский, ничего он, следовательно, не скрывает. (Огонек. 1987. № 49. С. 20). Напомню — шел 1952 год. Как бы сложилась судьба отечественной космонавтики, если бы выяснилось, что аноним прав?[1]

ТАЛАНТАМ — РЕЖИМ НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ!

Как установлено исследованиями В. П. Эфроимсона, даже небольшая страна, например с пятью миллионами жителей, но добившаяся развития и реализации 10 % своих потенциальных гениев и талантов, за полвека оставит за собой в сто раз более населенную страну, но которая сохранит в силе барьеры для развития. Это подтверждается опытом. Какого успеха в науке и особенно в технике достигли еще недавно слаборазвитые страны: Южная Корея, Сингапур, Тайвань?

В любой крупной библиотеке можно найти книгу Е. В. Фудима «Пневматическая вычислительная техника. Теория устройств и элементов» (Наука: 1973). В перечне использованных источников в конце книги названы двенадцать изобретений автора. Перечислены страны, где они запатентованы: Англия, ФРГ, США, Япония, Франция. В НИИ, где он проработал много лет, где сделал свои изобретения, он все годы оставался младшим научным сотрудником с окладом 175 рублей. Сделанные изобретения оформлялись с огромными трудностями... У нас в стране не принято изобретать без соавторов, а он этого не понимал. По существу этими изобретениями он застолбил за собой новое направление в прикладной и теоретической кибернетике. Трудности морального и материального характера вызвали у Ефрема Владимировича душевный надрыв. И он отнес заявление в ОВИР... Крепко должно наболеть, чтобы человек решился покинуть Родину.

В США с исследованиями Фудима были знакомы. Нашлась для него работа по специальности, хорошая зарплата и квартира. Неровен час — нам придется для термоядерных установок «Токамак» покупать за золото или нефть пневматические логические элементы, блоки и компьютеры, сделанные в США!

Уехал ли бы Е. В. Фудим, если бы его избрали хотя бы старшим научным сотрудником? Если бы ему разрешили участвовать в международных симпозиумах? Если бы ему дали возможность реализовать

[1] Несмотря на полемику, которая продолжается в прессе вокруг имени С. П. Королева, мы все же можем рассмотреть и этот пример, хотя бы в качестве гипотетического (прим. ред.).

свои изобретения, так нужные нашему государству? Если бы ему больше доверяли, несмотря на пятый параграф? Конечно, нет!

В статье В. И. Вернадского «Мысли за океаном», которую он написал, будучи в США, говорится: «Здесь, в Америке, особенно ярко видно, какую огромную творческую созидательную силу потеряла Россия в безумной политике антисемитизма в его диких формах, которые имели место у нас... В массе евреев, прекрасно устраивающихся в Новом Свете, поднимающих его национальное богатство, мы потеряли часть того капитала, который история дала России и которым должны были уметь воспользоваться государственные люди». (Огонек. 1988. № 11. С. 23). Написаны были слова 60 лет назад. А вот 50 лет тому, во времена «Хрустальной ночи», прозорливый Федор Раскольников писал Сталину: «Еврейских рабочих, интеллигентов, ремесленников, бегущих из фашистского варварства, вы равнодушно предоставили гибели, захлопнув перед ними двери нашей страны, которая на своих огромных просторах может приютить тысячи эмигрантов». Кто знает, открой двери СССР для этих страдальцев, и в их числе оказался бы Альберт Эйнштейн, правда, не исключаю, что в одной шарашке с Королевым.

Отвечая на вопросы корреспондента Эн-Би-Си Т. Брокау (США), М. С. Горбачев сказал: «А вот когда в 70-х годах поток желающих выехать из Советского Союза был большой, один высокопоставленный представитель вашей администрации заявил: мы, мол, на 50 % за счет Советского Союза решили проблему с математиками. Так Америка... организует для себя утечку умов» (Правда. 1987. 2 дек.). Ущерб от этой «утечки» оценивается сотнями миллионов долларов.

Возможно, и нам пора создать режим наибольшего благоприятствования способным людям всех национальностей. Не секрет, что сейчас такой режим имеют родственники, протеже, подхалимы, приспособленцы, авантюристы. Талантливому человеку пробиться очень трудно.

Примечательно, что в миллиардном Китае произошло радикальное раскрепощение мышления на всех уровнях. Китайцы выдавливают из себя раба быстрее, чем можно было предположить. Как известно, Китай послал много тысяч аспирантов учиться в Японию и США. Интересны суждения министра культуры Китая, которые он высказал по этому поводу корреспонденту «Литературной газеты»: «Часть из них, особенно те, кто был послан государством, обязательно вернется. И это большая часть. Находятся и такие, которые сразу не хотят ехать домой. Должен сказать, что в некоторых областях деятельности условия для научных исследований в нашей стране пока еще плохие. Мало нужных лабораторий, архивных материалов, и эти люди хотят вернуться тогда, когда условия для научной работы будут у нас улучшены.

Некоторые просто хотят заработать за границей и вернуться сюда богатыми людьми. Думаю, и те, и другие принесут пользу нашей стране... Есть, конечно, и такие, которые, поехав за границу, остались там и стоят на антисоциалистических позициях, но все-таки мы разрешаем молодым людям узнать весь мир, познать его таким, какой он есть». (Литературная газета. 1988. 3 окт.).

По сегодняшний день советский человек, который остался работать и жить за границей, считается предателем со всеми вытекающими из уголовного кодекса последствиями. Разумно ли это? Пусть он там работает или учится, пусть, если имеет деньги, едет за свой счет учиться, пусть остается советским гражданином и даже коммунистом или комсомольцем, если он не поменял своих политических убеждений. Пусть он вернется домой, когда захочет. Может так случиться, что один из тысячи возвратится с громким именем, таким, как В. В. Леонтьев или Арманд Хаммер! Разве это противоречит социализму?

Зато анкетный подбор кадров привел к тому, что «из разных стран приходится каждый год откомандировывать на родину 120 наших сограждан, оказавшихся спекулянтами или пьяницами, или просто профессионально не подготовленными. Это только те, кого уже невозможно было дольше терпеть в чужой стране... И это анкетно «чистые люди»,— пишет Леонид Шинкарев (Литературная газета. 1988. 10 авг.).

СВОБОДУ — ТВОРЧЕСКОМУ ПОТЕНЦИАЛУ!

Лет на десять раньше Винеров из местечка под Херсоном уехала в Америку семья Хаммеров. Семья, давшая миру известного предпринимателя, а нашей стране друга — Арманда Хаммера. Западная пропаганда на примере таких личностей, как Хаммер или Онасис, начинавших с продажи пирожков на улице, задает риторический вопрос: «А как бы сложилась их судьба в России?» Как? Сперва небольшой срок за мелкую спекуляцию, затем вторая судимость за то же самое, но построже, и в конце — большой срок «за спекуляцию в особо крупных размерах». Остаток дней они провели бы на «диком бреге Иртыша» или у «самого пролива Лаперуза». Сколько в тех краях осталось хаммеров и онасисов, знает один Бог. А ведь люди предприимчивые, инициативные — бесценное достояние общества.

Консерваторы во главе с Маргарет Тэтчер, как известно, добились заметных успехов в развитии экономики Великобритании. Лишь один пример. Сталелитейный концерн «Бритиш стил», несмотря на правительственные субсидии, хронически не вылезал из долгов. Тэтчер не поскупилась нанять в США известного менеджера. Американец за не-

сколько лет превратил «Бритиш стил» в самый прибыльный металлургический концерн Западной Европы.

Вопрос: почему Маргарет Тэтчер не стала искать способного менеджера у нас в стране? Смеетесь! Если мы не хотим из перестройки сделать еще один спектакль, если мы по-настоящему надеемся достичь поставленных на XXVII съезде партии целей, то такой вопрос вполне правомерен.

В хрущевские времена прогремело уголовное дело группы дельцов, организовавших нелегальный цех по производству женских кофточек. Путем взяток большому начальству было добыто необходимое оборудование и шерстяная пряжа. Готовые кофточки развозились по небольшим галантерейным магазинам и ларькам в различные города страны. Дельцы действовали весьма активно. В обвинительном заключении фигурировали цифры в сотни тысяч рублей. «Преступники» были осуждены: руководители — к высшей мере наказания, пособники к различным срокам заключения.

«Преступники» я смог написать только в кавычках, потому что эти люди одевали наших женщин в теплые и красивые кофточки. А в те годы это был большой дефицит. Я всегда считал их не преступниками, а нарушителями закона. Будь моя власть, я бы этим парням дал влачившую жалкое существование одну из текстильных фабрик. Их цех сделал бы филиалом. Самих нарушителей приговорил бы к двухгодичному домашнему аресту с правом выхода на работу и удержанием 75 % зарплаты, но чтобы кофточки продолжали производиться в еще большем количестве.

Цех закрыли. Преступников наказали, а кофточки покупали за валюту в Индии, Болгарии, Италии... и покупаем до сих пор.

Еще один пример. В Одессе в середине семидесятых годов была обнаружена и привлечена к ответственности группа дельцов, которые подделывали джинсы фирмы «Lee». Эксперты удивлялись идентичности товара. Чем кончилось? Компанию разгромили. Виновных наказали, правда, без расстрела, и их деятельность была прекращена. А может, нужно было привлечь их к организации производства хороших отечественных джинсов? Только за счет контрабандно завезенных в страну джинсов мы понесли убытки в один — полтора миллиарда долларов. Освоить производство так и не смогли. Вынуждены были закупать фабрики с оборудованием и ноу-хау в Италии.

Нейлоновая рубашка, шариковая ручка, плащ болонья, складной зонтик, кассетный магнитофон и многое другое пришло к нам оттуда. Экономистам еще предстоит подсчитать убытки, связанные с этим. Эти товары мы могли бы начать производить раньше, чем на Западе.

Что решает проблему? Кадры? Нет, система. Эффективную систему создают талантливые организаторы. «Но дайте самому Наполеону де-

фектную организацию и ложные принципы — результаты, которых он достигнет, в лучшем случае окажутся посредственными... При совершенной организации даже самый слабый руководитель часто приносит лишь очень небольшой вред». Это слова из книги Г. Эмерсона (США) «Двенадцать принципов производительности», переведенной на русский язык по рекомендации В. И. Ленина.

Успех Арманда Хаммера как раз и заключается в том, что он сумел создать стройную производственную систему с эффективной организацией, вооруженную действенными принципами. Никто никогда не заставлял его заполнять длиннющие анкеты. Никто никогда не интересовался (за исключением, может, интервьюеров), чем занимались его родители до семнадцатого года, есть ли у него родственники за границей и кто он по национальности. И самое-самое главное: никто не ограничивал его инициатив, раз они укладывались в пределы действующих законов.

В разное время мне пришлось беседовать со студентами западных и африканских стран. «Как бы вы распорядились деньгами, если бы стали обладателем миллиона?» — спрашивал я их. Почти все отвечали, что открыли бы свое «дело», занялись бы бизнесом. Наши юноши в большинстве случаев говорят, что потратили бы деньги на квартиру, машину, дачу, завершение учебы. В переводе на экономический язык, первая позиция — это инвестиции в расширенное воспроизводство, вторая — голое потребительство. Десятилетиями воспитывавшееся пренебрежение к предприимчивости стало тормозом в развитии экономики.

Наш политический оппонент, министр иностранных дел Великобритании Дж. Хау говорит: «Творческий потенциал советского народа долгое время не находил себе выхода... Несмотря на огромные различия в экономическом строе, многие пути осуществления преобразований оказываются общими для обеих сторон: больше индивидуальной инициативы; больше децентрализации в принятии решений; больше рыночных механизмов в экономике... Они дают каждому отдельному человеку большую возможность определить свою судьбу и те условия, в которых он живет» (Правда. 1988. 16 февр.). Прислушаемся к этим словам.

ПОТЕРИ, ПОТЕРИ, ПОТЕРИ!

Критический анализ кадровых проблем будет неполным, если не затронуть такую важную сферу человеческой деятельности, как искусство. Действие сталинских принципов наложило на него свою тя-

желую руку, а ведь оно меньше всего нуждается в принципах. Искусство не только эстетическая, но и экономическая категория. Достаточно вспомнить, что на аукционе «Сотбис» в Москве одна картина Григория Брускина была продана за 220 тыс. дол. Были проданы десятки картин за огромные деньги, что принесло нашей стране столь необходимую валюту. А концерты наших прославленных артистов за рубежом, издание наших книг? И главное — они поднимают престиж нашей Родины в глазах миллионов людей.

Опять начну с газетного факта. «Период застоя. Поминая его недобрым словом, мы чаще всего говорим об экономике... Но какой ущерб это командное администрирование нанесло нашей культуре — литературе, изобразительному искусству, кино! Как обеднили мы себя за эти годы! Как не по-хозяйски лишили себя многокрасочности, многоголосицы, борьбы мнений, без которых не может быть здорового динамического общества. И сколько талантов потеряли» (Геннадий Васильев. Из далека много видится // Правда. 1988. 24 июн.).

Эта статья посвящена жизненному и творческому пути советского художника Михаила Шемякина, оказавшегося на чужбине не по своей воле. Михаил Шемякин в юные годы вел себя не так, как все. Одевался не так, как все, мог сказать не то, что говорят другие, и самое главное — рисовал так, как никто не рисует. Тогдашними властями Ленинграда это было воспринято как антисоциальное поведение, психический сдвиг. Михаил Шемякин оказался в психиатрической больнице.

Однажды музей Достоевского в Москве попросил его привезти свои иллюстрации, пообещали купить. Смущались, что мало платят. Шемякин решил подарить свои работы музею, но после визита в дирекцию музея «определенных лиц» от дара отказались... За границей Шемякин продал иллюстрации к Достоевскому за 600 тыс. долларов... Так что мы приобрели, отстаивая ложные принципы, и что потеряли? Лично я потерял эти 600 тыс. долларов, которых нет у государства, чтобы купить за границей церебролизин, так необходимый моей больной жене и еще тысячам больных, прикованным к постели, в том числе детям.

Илья Кабаков, член Союза художников СССР, писал (Литературная газета. 1987. 19 авг.): «Нездоровое положение нашего искусства вызвало новую волну эмиграции среди художников. В результате мы потеряли таких мастеров, как Эрнст Неизвестный (и, добавлю (С. А.) замечательная писательница, мать Эрнста — Белла Абрамовна Дижур), Юрий Куперман, Михаил Шемякин, Олег Целков и др.». И далее... «Один из крупнейших скульпторов нашей эпохи Вадим Сидур. Инвалид Великой Отечественной войны, также не имевший прижизненных выставок, «дождался» своей первой персональной посмертно!».

«Так что же произошло?— спрашивает Евгений Евтушенко.— Почему наша страна позволила себе преступную «роскошь» уворовать у самой себя и Целкова, и многих других художников — по приблизительным подсчетам около двухсот?» И далее он называет это «беспрецедентным в истории национальным самоворовством» (Литературная газета. 1988. 10 авг.).

Как можно возместить потерю Александра Аркадьевича Галича — известного советского драматурга, который в шестидесятые годы начал писать песни — острые, горькие, исполненные, как теперь пишут, большого гражданского мужества, а тогда писали «порочащие советский государственный и общественный строй». Эти песни не обрели жизнь на страницах журналов, но разошлись по всей стране в магнитофонных записях в исполнении автора.

Похожа судьба Иосифа Бродского. В психушку он не попадал, зато несколько лет провел в ссылке и с ярлыком «тунеядец» был вынужден уехать на Запад. Иосифу Бродскому в 1987 г. была присуждена Нобелевская премия по литературе. В его нобелевской лекции есть такие слова: «Политическая система, форма общественного устройства, как всякая система вообще, по определению — форма прошедшего времени, пытающегося навязать себя настоящему (а зачастую и будущему), и человек, чья профессия — язык, последний, кто может позволить себе позабыть об этом. Подлинной опасностью для писателя является не столько возможность (часто реальность) преследования со стороны государства, сколько возможность быть загипнотизированным, его, государства, монструизными или претерпевающими изменения к лучшему — но всегда временными — очертаниями».

У начальства, ведающего литературой, по сей день не перевелась концепция, что поэтом, как и героем, у нас становится любой, если этого требует Родина. А от Иосифа Бродского Родина не требовала такой участи. Мятежный юноша писал стихи замысловатые, непонятные (не крамольные) и даже пытался их опубликовать. Не тут-то было. Сами знаем кого публиковать, а кого нет. Зато поэтов и писателей, ставших лауреатами и даже Героями, не столько читают, сколько используют как свадебных генералов и подписчиков всяких писем о верности перестройке.

А вот Вадим Абрамович Сидур Родину не покинул. После смерти его стали называть выдающимся. А при жизни? Создавал никому не понятные скульптуры, вернее, непонятные начальству от культуры. Не признанный в своей стране, он широко был признан на Западе. Его скульптурные работы получили воплощение в основном там, а не здесь.

«Неужели и после смерти художника продолжают действовать те силы, которые в течение тридцати лет, в годы застоя, окружили плот-

5 ЭиОПП № 8, 1989 г.

ной стеной молчания, приговорив его, инвалида Великой Отечественной войны, к заточению в тесном и темном подвале, переполненном излучающими свет духовности и сострадания скульптурами? — писали в Литературной газете (17 февр. 1988) академик Е. Велихов, В. Гинзбург, поэт А. Вознесенский и другие.

Быть может, брошенные в Поклонную гору десятки миллионов наших рублей, наших отработанных суббот и пожертвований стали бы не грудой сегодняшних развалин, а подлинным шедевром искусства, если бы не помешали расцвести талантам принципы, от которых мы никак не можем отказаться.

Я еще ничего не сказал о Викторе Некрасове, чья книга «В окопах Сталинграда»— непревзойденное повествование участника и очевидца этой битвы об одном из самых страшных фронтов Великой Отечественной войны. Писатель и гражданин своей страны, Гражданин с большой буквы, в полном смысле этого слова, был тоже вынужден покинуть Родину. Его публикации в застойный период носили характер явной крамолы. То же можно сказать о «Затоваренной бочкотаре» Василия Аксенова, опубликованной в «Юности» в шестидесятые годы. Некрасова нет. Сказать он больше ничего не может и вот, как покаяние, в Киеве на доме, где он жил, будет установлена мемориальная доска, готовится к изданию трехтомник его произведений.

Стремление человека вернуться назад до сих пор рассматривается кое-кем как «торг с совестью».

Я присоединяюсь к мнению Е. Евтушенко: «Унизительна не выполняющая Конституцию система выезда за границу, несмотря на все заверения в упрощении. Всем, кто хочет уезжать насовсем, надо открыть широкие ворота, за исключением особых, связанных с секретностью случаев. Держать людей насильно унизительно. Но не надо зачислять всех уезжающих во враги! И если они ничем не оскорбили Родину, надо дать им возможность приезжать или вернуться насовсем» (Литературная газета. 1988. 11 мая).

Перефразируя Семена Кирсанова, я хочу сказать, что нам нужен каждый и нам дорог каждый. Каждый должен быть доволен своей страной. Этот принцип пронизывает резолюции, принятые на XIX Всесоюзной партийной конференции ЦК КПСС, и считается определяющим в перестройке.

В книге «Американцы пишут Горбачеву» (Москва // Прогресс. 1988) Джек Паджетт из Джексонвилла, штат Флорида (США), отмечает: «И еще об утечке мозгов, о которой Вы упоминали: мы принимаем не только «мозги», но и всего человека. Если же умные люди покидают Россию, это должно вам кое о чем говорить. Сделайте так, чтобы они хотели остаться — я не имею в виду задержку семей в качестве заложников».

М. С. Горбачев в беседе с Дж. Щульцем, когда был затронут вопрос об эмиграции, сказал: «Вообще говоря мы будем делать так, чтобы те, кто недоволен своей страной, стал ею доволен» (Правда. 1988. 15 апр.).

Подведу итог. В пору расцвета сталинской кадровой политики и в застойное время мы понесли огромные, неизмеримые в деньгах потери. Это не только прямые потери и потери от неиспользованных возможностей, это потери, пролонгированные в будущее. На смену догматическим принципам сквозь дебри инструкций, писаных и неписаных законов, бюрократические рогатки пробивается новое мышление, начало которому положил апрельский (1985) Пленум ЦК КПСС.

Накануне XIX Всесоюзной партийной конференции КПСС ученые Центрального экономико-математического института АН СССР приняли наказ, в котором есть такие пункты:

- исключить из анкет при приеме на работу пункты о принадлежности к КПСС, ВЛКСМ, национальности и т. п.;
- упростить порядок въезда и выезда из СССР, приведя его в полное соответствие с международными соглашениями, под которыми стоит подпись Советского Союза. Чтобы это не привело к так называемой утечке мозгов, необходимы меры к повышению престижа и условий жизни работников умственного труда (Литературная газета. 1988. 22 июн.).

Почему хотя бы пункт первый не решить безотлагательно?

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Пробьем ли мы непробиваемую дурь?

Среди мыслящих производственников нет разногласий: деятельность Госстандарта не способствует повышению качества продукции и создает просто фундаментальные бюрократические преграды инженерному труду. К сожалению, Г. А. Пушкарев, автор статьи «С тихим звоном стандартных кандалов» (ЭКО. 1988. № 4), конструктор по специальности, вовсе не коснулся бед технологов. Между тем в регламентации технологической документации Госстандарт, точнее, институт ВНИИНМаш, достиг высшей степени абсурда, создав систему ЕСТД и продолжая ее менять и переделывать так, что все окончательно запутал. С ее введением трудоемкость маршрутных карт технологических процессов выросла в 1,5 раза, объем — в 3 раза, в штаты введены нормоконтролеры — и все это без каких-либо выгод для цехов.

Новгородский завод «Волна» выбран министерством базовым для апробации этой системы. Наш отзыв был отрицательным, но с этим никто не посчитался из-за равнодушия к делу и некомпетентности

работников министерства. Производственники воспринимают стандартизацию как неизбежное зло, стихийное бедствие. Но так ли оно неизбежно? Хочу посоветовать журналу не оставлять эту тему.

В. И. СМИРНОВ, инженер-технолог,
Новгород

Успех

Прочитав статью Г. А. Пушкарева (ЭКО. 1988. № 4), я решила обратиться к новому руководству Госстроя Латвийской ССР с просьбой разрешить упрощенное оформление нестандартизованного оборудования (НСО) для внутриведомственного употребления. Результат — прилагаемое письмо, подписанное заместителем председателя Госстроя.

ОБ УПРОЩЕНИИ ПОРЯДКА ПРОЕКТИРОВАНИЯ НСО

С целью уменьшения трудоемкости и себестоимости конструкторской документации, расхода бумаги при разработке рабочих чертежей нестандартизованного оборудования единичного и мелкосерийного производства в условиях хозрасчета, Госстрой Латвийской ССР не возражает против ввода по взаимному согласованию подведомственных организаций-разработчиков и предприятий-заказчиков упрощенного подряда разработки рабочих чертежей, при котором:

1. Спецификацию привести на первом листе сборочного чертежа или чертежа сборочной единицы.

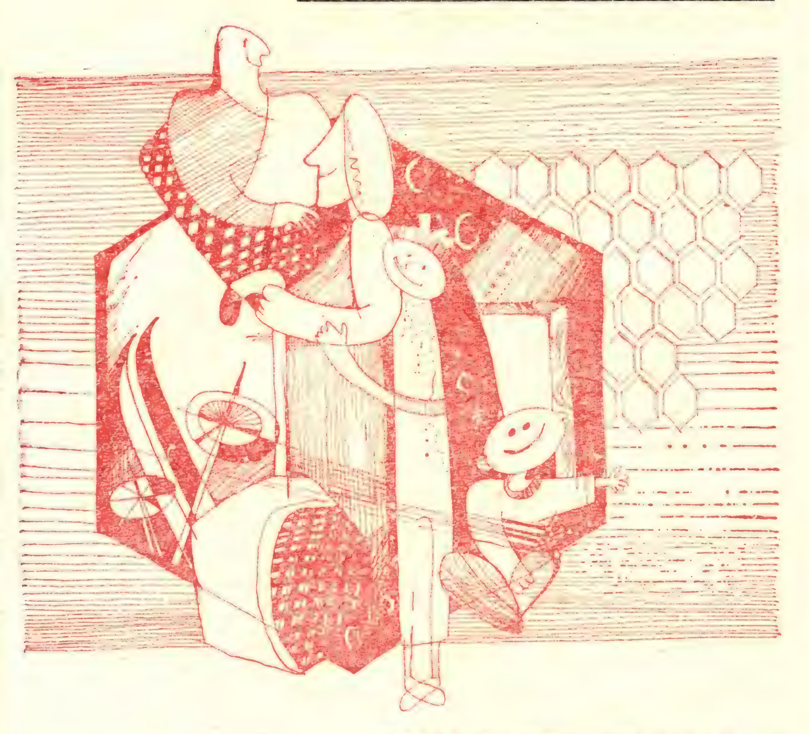
2. Применять для обозначения форматов чертежей систему 11, 12 и т. д. на основе формата 210 × 297 мм.

3. Сохранить предметную систему нумерации для обозначения чертежей.

4. Возложить обязанности нормоконтроля на конструкторскую проверку.

Хоть маленький, но успех. А вдохновила меня публикация в «ЭКО».

Р. Е. ДАУКСТЕ,
главный конструктор проектов СПКО «Оргтехстром»,
Рига



СЕМЬЯ БЕЗ ПОДПОРОК

А. Г. ВИШНЕВСКИЙ,
доктор экономических наук,
Институт социально-экономических проблем народонаселения АН СССР и Госкомтруда СССР,
Москва

НОВОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАРЫХ ФУНКЦИЙ

Основа «семейной революции» — изменение функций семьи, в первую очередь экономических. Семейное хозяйство, бывшее на протяжении тысячелетий главной единицей общественного производства, в основном утратило эту роль. Но производственная деятельность семьи, утратив былое значение, все же сохранилась. В сельском

хозяйстве, сфере услуг и некоторых других секторах экономики эффективно и мелкое семейное производство в форме семейного подряда, индивидуальной трудовой деятельности и пр. Кроме того, у большей части семей сохраняются и некоторые другие производственные функции: приготовление пищи, эксплуатация жилища, мелкий ремонт имущества и т. п. И надо стремиться не к тому, чтобы начисто ликвидировать всякие производственные функции семьи, а к тому, чтобы оставить ей самые завершающие стадии производства, передав остальные промышленности и торговле, предельно облегчив домашний труд.

Семья составляет главную потребительскую ячейку общества. В нее поступают доходы, складываются и проявляются потребительские ориентации, индивидуальные потребности, семья выступает в качестве главного носителя платежеспособного спроса, давления на рынок товаров и услуг и т. п. В ней происходит внутрисемейное (половозрастное, межпоколенное) перераспределение доходов.

В связи с отпадением основных производственных функций семьи исчезает и функция производственного накопления, но остается непроизводственное накопление — накопление личного имущества, денежных средств, передача их по наследству. Таким образом, у семьи сохраняются и, видимо, сохранятся в обозримом будущем **экономические функции,** важные как для всего народного хозяйства (согласованность производства и потребления, поддержание нормального экономического кругооборота, экономическая заинтересованность работников в результатах своего труда), так и самой семьи.

Вторая важнейшая функция семьи — **демографическая.** Именно в семье осуществляется воспроизводство населения. Но сейчас отпадает необходимость в прежнем высоком числе рождений вследствие снижения смертности. Женщина получает возможность намного свободнее, чем прежде, распоряжаться своей жизнью. Это глубоко влияет на всю внутрисемейную ситуацию, жизнедеятельность семьи.

Третья группа — это **социально-культурные** функции семьи. Она обеспечивает социализацию (особенно раннюю) личности, усвоение ею культуры, системы ценностей, жизненных навыков, социальный контроль над поведением человека и т. д. При выполнении этих функций — больше, чем каких-либо других,— семья взаимодействует со специализированными институтами, обеспечивающими воспитание, общеобразовательную и профессиональную подготовку людей. Но социально-культурные функции семьи отнюдь не отмирают. Социальная среда становится более разнообразной, и именно семья помогает готовить челове-

ка к наиболее сложным формам социального поведения, требующим сложного выбора, принятия глубоко индивидуальных решений и контроля такого поведения.

Наконец, четвертую группу функций семьи можно назвать **психологическими.** Семья — институт, в наибольшей степени приспособленный к биопсихическим особенностям человека, здесь реализуются (пусть не идеально, но в целом лучше, чем где бы то ни было) его индивидуальные, интимные потребности, снимается эмоциональное напряжение, вызываемое выполнением обязательных «внешних» ролей (например служебных). На первое место выступают отношения, основанные на чувствах, привязанности, все то, что сохраняет устойчивое психологическое равновесие человека. Сейчас расширяется сфера внешних контактов человека и растет их эмоциональная насыщенность. С другой стороны, происходит индивидуализация человеческой личности, обогащение и усложнение ее внутреннего мира, повышается значение эмоциональных, глубоко интимных аспектов жизни людей. В этих условиях возрастает значение психологических функций семьи, а потому и роль семьи в целом.

Итак, хотя у семьи по-прежнему сохраняются все основные ее функции, их соотношение меняется. Резко ослабевает давление на семью экономической и демографической необходимости, диктат «нужды и внешней целесообразности», по К. Марксу, и соответственно увеличивается экономическая и демографическая свобода семьи, открывается возможность расцвета социально-культурной и психологической функций. Это влечет огромные изменения в структуре семьи, ее взаимодействия с другими социальными институтами, в положении отдельных членов семьи, взаимоотношениях между ними, в семейной морали и т. п. Все вместе это образует «семейную революцию», которая началась в нашей стране еще в прошлом веке, но не завершилась и сейчас.

Современная «постреволюционная» семья должна создавать наиболее благоприятную и устойчивую среду для организации частной жизни человека, гораздо больше, чем прежде, ориентированного на внесемейную деятельность, на взаимодействие с внешним миром. А для общества всегда важно устойчивое функционирование одного из его основных институтов, который, выполняя свои специфические, ему одному присущие задачи, не вступал в конфликт с другими социальными институтами и не приводил бы к гипертрофии частных интересов человека в ущерб общественным.

КРИЗИС СЕМЬИ — И ДА ЗДРАВСТВУЕТ СЕМЬЯ!!

К сожалению, проблемы развития семьи в СССР до сих пор рассматриваются под влиянием

представлений о взаимодействии семьи и общества, сложившихся в двадцатые годы, когда многим казалось, что институт семьи доживает последние дни. Вот пример крайних воззрений тех лет: «Пролетариат должен немедленно приступить к уничтожению семьи... Я трактую семью как чисто товарищеский, физиологически необходимый, исторически неизбежный союз рабочего-мужчины и работницы-женщины... Ребенок после рождения принимается на коллективное иждивение и передается в ясли... Дошкольники, школьники и комсомольцы живут трудовыми коллективами... Старость пользуется коллективным призором»[1].

Подобные идеи распространились довольно широко, но уже в 1930 г. они подверглись критике в постановлении ЦК ВКП(б). В нем указывалось на «необоснованные полуфантастические, а потому чрезвычайно вредные попытки» перескочить через объективные преграды, стоявшие на пути к социалистическому переустройству быта. «К таким попыткам... относятся... проекты перепланировки существующих городов и постройки новых исключительно за счет государства, с немедленным и полным обобществлением всех сторон быта трудящихся: питания, жилья, воспитания детей, с отделением их от родителей, с устранением бытовых связей членов семьи и административным запретом индивидуального приготовления пищи и др. Проведение этих вредных утопических начинаний, не учитывающих материальных ресурсов страны и степени подготовленности населения, привело бы к громадной растрате средств и жестокой дискредитации самой идеи социалистического переустройства быта»[2].

Заметим, однако, что и в постановлении критиковалась не столько идея полного обобществления быта, сколько преждевременность ее реализации. Обобществление быта как бы отодвигалось в будущее, сам же тезис о грядущей его коллективизации не ставился под сомнение. Еще в 1964 г. С. Г. Струмилин в работе «Наш мир через 20 лет» утверждал, что мы идем к полному обобществлению воспитания — «от колыбели до аттестата зрелости» и другим формам обобществленного быта, при которых «все бремя материальных забот о престарелых членах семьи и воспитании малолеток будет переложено с плеч отдельных глав семей на весь коллектив каждой коммуны... Прежняя семья все суживается до наиболее при всех условиях прочной брачной или даже формально «небрачной», но нерасторжимой, поскольку ее связывают узы любви, семейной пары. А когда такие

[1] Кузьмин В. О рабочем жилищном строительстве // Современная архитектура. 1928. № 3. С. 83.

[2] КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Изд. 8-е. М., 1983. Т. 2. С. 82.

узкие семьи признают уже нецелесообразным расходовать массу труда на ведение у себя, всего на двоих, самостоятельного домашнего хозяйства, то тем самым и каждая отдельная семья как хозяйственная ячейка, сливаясь с другими и перерастая в большой хозяйственный коллектив, вольется в новую «задругу» грядущей бытовой коммуны»[3].

В первые послеоктябрьские десятилетия подобные взгляды имели под собой реальную питательную почву, поскольку старой семье было не по плечу выполнение своих важнейших функций. Всем своим тысячелетним развитием она была приспособлена к воспроизведению старой экономической и социальной структуры общества, свойственных ему отношений, знаний и т. п., а усилия советского государства были направлены на ломку всего этого, на создание новой экономической и социальной структуры, новых отношений, новой культуры. В этих условиях, скажем, общественное воспитание детей и в самом деле противостояло семейному. Но была ли эта задача конечной, следовало ли стремиться к тому, чтобы лишить семью ее воспитательных функций навсегда? Или ее надо было понимать как временную, сохраняющую свою актуальность лишь до тех пор, пока не вырастет новое поколение людей и не сформируется новое поколение семей, способных активно участвовать в воспроизведении уже новых структур отношений и пр.?

Еще совсем недавно многим специалистам казалось почти очевидным, что полное обобществление воспитания детей — вопрос лишь времени и средств. Но реальная жизнь шла по иному пути. И дело, конечно, не в том, что на реализацию этой программы не нашлось денег. За прошедшие годы укрепилась материальная база семьи (огромную роль сыграло, в частности, массовое жилищное строительство), произошел рост «семейного самосознания», престижа семьи и т. п. При этом выяснилось, что семья вовсе не так охотно расстается со своими функциями. Сейчас получение сразу по выходе из родильного дома направления в детские ясли, а позднее — в детский дом или школу-интернат мало кому кажется идеалом. Нарастает массовая неудовлетворенность родителей школой, они стремятся дополнить школьное воспитание репетиторством, музыкальными, спортивными и прочими внешкольными занятиями.

Подобные явления часто считают нежелательными отклонениями от генерального пути развития. Но, может быть, это лишь следствие идеологической инерции? Пройдя через полосу глубокой внутренней перестройки, семья обретает новое равновесие, новые источники жизнеспособности и начинает возвращать

---

[3] Струмилин С. Г. Избранные произведения в 5 томах. Т. 5. М.: Наука, 1965. С. 435—440.

временно утраченные функции. Новая тенденция воспринимается многими как наступление мещанства, потребительства, собственничества, мало совместимых с социалистическим образом жизни.

По нашему же мнению, речь идет о своеобразном возврате семьи к выполнению своих важнейших функций на новой, более высокой основе. Но этим социальным эффектом надо еще су-



меть воспользоваться, преодолев наслоения идеологии прошлых периодов и по-новому взглянув на ситуацию.

ПОМОЩЬ СЕМЬЕ: НУЖНА НОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Исторический смысл происходящих перемен заключается в том, что складывается тип семьи, наилучшим образом приспособленный к новым условиям общественного бытия. При этом преодолеваются многие противоречия старой патриархальной семьи. Демократические отношения между супругами, между родителями и детьми, формирующийся строй семейной жизни благоприятствуют формированию и развитию таких важных социальных качеств, как самостоятельность, активность, мобильность, ответственность и т. д. Новый тип семьи соответствует новому типу человеческой личности.

Но это не значит, что жизнь семьи становится бесконфликтной, беспроблемной, ибо противоречива сама природа этого института, призванного обеспечить единство двух противоположных начал, частных и общественных интересов человека. В прошлом противоречие индивидуального и социального разрешалось за счет жесткой регламентации поведения человека в семье. Теперь человек получает широкую свободу выбора. Если эту свободу никак не ограничивать, то поведение человека в семейной сфере может вступить в противоречие с интересами общества. В частности, возможны ослабление прочности семьи, разлад между ее различными функциями, нарушение выполнения некоторых из них и пр.

Разрешить подобные проблемы могут только эффективные внутренние механизмы, обеспечивающие нормальное функционирование семьи. Нужны развитые разносторонние «семейные» потребности, семейные ценности должны занимать надлежащее место во всей системе социальных ценностей, должна сформироваться соответствующая этика поведения людей в семье. Нередко создание подобных механизмов рассматривается как задача идеологическая — воспитания, пропаганды, законодательной работы. На самом же деле такие механизмы вырастают только на основе самой общественной практики, на фундаменте реальной жизнедеятельности миллионов семей. Поэтому общество, если оно хочет воздействовать на семью, смягчать ее проблемы, должно делать ставку не на пропаганду семейных добродетелей (тем более, что в будущем они могут оказаться совсем не такими, какими видятся пропагандисту, чаще всего заимствующему свои идеалы из прошлого). Главное — это создание для семьи предпосылок достаточно автономного развития и сбалансированного выполнения ее

основных на том или ином этапе функций.

Эти предпосылки включают в себя, конечно, определенный минимум материальных условий — жилищную обеспеченность, достаточность средств существования, вообще некоторый уровень благосостояния, без которого семейная жизнь превращается в сплошную борьбу с трудностями повседневного быта, а развитие всех других функций приостанавливается. Но рост благосостояния не укрепляет автоматически семью. Более того, он может сопровождаться отъятием у семьи некоторых функций и даже быть результатом такого отъятия, а в этом случае семья как институт будет ослабевать. Ибо можно помочь данной конкретной семье и даже многим конкретным семьям и в то же время нанести вред семье как институту.

Специализированные институты, помогающие семье, не должны «перехватывать» ее основные функции. Никакой детский интернат или дом престарелых не заменят семью. С другой же стороны, семья, уступая другим институтам свои основополагающие функции, теряет жизнеспособность. Скажем, полное обобществление воспитания детей способно нанести удар сразу по нескольким ее важнейшим функциям: воспитательной, функции воспроизвести себя в детях, передачи индивидуальных социокультурных образцов и т. п. Без общения с детьми семья сводится к супружеской паре, чего явно не достаточно для поддержания длительной внутренней сплоченности группы, того психологического климата, без которого невозможно выполнение семьей ее социально-психологических функций. Но и это еще не все. Обобществление воспитания детей деформирует экономические функции семьи, лишив смысла многие экономические усилия, которые сейчас делаются ради детей, придает потреблению гедонистический характер «прожигания жизни» (заметим, что сегодняшний столь осуждаемый «вещизм», имеющий очень часто «семейную» окраску,— это все-таки накопление богатства, т. е. деятельность, имеющая позитивный экономический смысл, может быть, еще не до конца понятый). Наконец, под угрозой оказалась бы и демографическая функция семьи, потому что отпали бы стимулы к рождению детей.

Таким образом, несмотря на неизбежные противоречия между отдельными функциями семьи, между семейным и внесемейным началами при их выполнении, путь к сохранению и укреплению семьи лежит не через подавление этих функций или их перекладывание на другие плечи, а через наибольшее благоприятствование развитию каждой из них. При этом едва ли со временем противоречия исчезнут. Между тем будущее семьи нередко связывают именно с освобождением ее от ответственности за выполнение

своих важнейших функций. Сейчас в представлении многих семья — едва ли не главная сфера действия общественной благотворительности: говорится о необходимости расширять материальную помощь семье, максимально облегчать ей экономические тяготы, связанные с воспитанием детей и т. п. Но семейная жизнь для взрослого человека — это не пребывание на инвалидности. И сегодня, и в обозримом будущем столбовая дорога к повышению благосостояния семей лежит через рост трудовых доходов, стало быть, через укрепление экономической функции семьи, и этим, как нам кажется, определяется главное направление социальной политики применительно к семейной сфере.

Сейчас же массовое сознание, да и многие специалисты отводят неоправданно большое место увеличению помощи семье. Вот типичное для нашей литературы высказывание. «Планомерная экономическая помощь социалистической семье ориентирована на постепенное, по мере умножения материальных возможностей общества, увеличение удельного веса общественных фондов потребления. В развитом социалистическом обществе эти фонды обеспечивают внедрение коммунистических начал распределения и потребления»[4].

Нам кажется, что роль общественных фондов потребления как фактора развития и укрепления семьи на современном этапе преувеличивается под влиянием не столько представлений о коммунистическом распределении, сколько реальных условий существования семьи в недалеком прошлом, когда она была временно освобождена от выполнения части своих функций и очень активно вела «внесемейную» деятельность. Отсюда, в частности, очень высокая занятость женщин в общественном производстве. Мало давая обществу как семья, она очень мало и брала у него. И общество привыкло не тратиться на семью. Если обеспеченность каких-то семей оказывалась недостаточной для выполнения своих минимальных функций, этим семьям оказывалась помощь, и вопрос казался решенным. Когда же наметилось возрождение семьи на новой основе, выполнение ее функций, естественно, потребовало значительно больших затрат материальных и духовных ресурсов, свободного времени и т. п.

Инерция мышления толкала к разрешению возникших проблем за счет общественных фондов потребления. Однако этот путь оказался противоречивым. Во-первых, все больше нареканий вызывало качество благ и услуг, предоставляемых за счет этих фондов. Семья стала богаче, образованнее, активней, предусмотрительней, чем раньше, и то, что она

---

[4] Демографическая политика: осуществление и совершенствование в условиях развитого социализма // Киев, 1982. С. 257—258.

может получить сейчас в детских яслях, школе, больнице или доме отдыха, все меньше отвечает ее запросам. Во-вторых, обнаружились внутренние пороги улучшения качества благ и услуг в сфере ОФП. В-третьих, яснее стали границы, разделяющие помощь семье и ее устранение от выполнения своих основных функций. Например, когда речь идет о практике рабочего дня для матерей, то можно надеяться на некоторое высвобождение женщины из производства для семьи. А вот расширение групп продленного дня в школах преследует цель освободить женщину от семьи для производства. Сегодня нужно, вероятно, и то, и другое. Но в долговременной перспективе первое направление приоритетно.

Социальная помощь семьям, конечно, нужна. Но не всем семьям, не всегда и не потому, что семья в принципе не может стоять на собственных, если можно так выразиться, экономических ногах. Она нужна пусть в многочисленных и разнообразных, но все же особых ситуациях: беременным женщинам или семьям с маленькими детьми, матерям-одиночкам, многодетным семьям и т. д. Здесь каждый вправе рассчитывать на помощь системы социального страхования в широком смысле этого слова. Но роль такой помощи как раз и должна сводиться к тому, чтобы вывести семьи, оказавшиеся в особых условиях, на уровень тех стандартов благосостояния, на котором обычная средняя семья находится без всякой помощи, точнее, с помощью обязательных и общих для всех социальных гарантий. Стало быть, материальная помощь семьям за счет общественных фондов потребления, необходимая многим миллионам семей, должна расширяться. Но все же это не главное направление социальной политики.



«ЭКО» неоднократно обращается к семейной проблематике. И не только потому, что семья это «тыл» производства, резерв повышения эффективности человеческого фактора. Сегодня семья осознается исследователями как самостоятельная ценность. Как институт, состояние и функционирование которого может самым непредсказуемым образом отозваться в разных областях экономики, социальных отношений, политики, культуры... В числе этих исследователей — известный **ленинградский социолог, профессор Сергей Исаевич ГОЛОД,** с которым беседует наш корреспондент.

С. И. Голод: — Я хотел бы начать наш разговор не с семьи, а как бы с иного ее измерения: половых взаимоотношений. Во-первых, я против формального подхода к семье только как зарегистрированным брачным отношениям. Брак потерял монополию на удовлетворение сексуальной потребности. Во-вторых, тенденции в развитии именно половых взаимоотношений оказывают решающее влияние на формы, стабильность, социальные функции семьи, на ее исторический облик.

«ЭКО»: — Понятно, что семья — это не только брак, а половые взаимоотношения — не только семья. Если я правильно понял Вас, то отношения полов, взятые во всем их разнообразии, — это та «кухня погоды», которая определяет конкретные формы брака и семьи. Тогда о каких основных процессах в этой сфере можно сегодня говорить определенно?

— Американские социологи пришли к выводу о радикальных переменах за последние 50—60 лет. В нескольких словах попробую обрисовать их суть, поскольку советский читатель знает о «сексуальной революции» исключительно из контрпропагандистских брошюр. На деле сексуальная революция — это «сексуальная эмансипация» женщин, то есть переход к единому стандарту морали для обоих полов.

«ЭКО»: — Насколько эта тенденция коснулась советского общества?

— Настолько, насколько оно было готово. «Сексуальная революция» происходит и у нас, так сказать, явочным порядком. Без параллельного научного осмысления процесса, на который мало реагируют социальные институты — школа, здравоохранение и семья. Поэтому изменения в поведении и сознании замедлены и деформированы по сравнению с западной цивилизацией.

Тем не менее, налицо именно революционные изменения, о чем достаточно красноречиво говорят результаты обследований, например, об оценке возможности добрачных отношений.

«ЭКО»: — Ну, а реальное поведение, как меняется оно?

— Вы, конечно, понимаете, что здесь социологу работать труднее. Но вот пример: наше выборочное обследование документов в Дворцах бракосочетаний Ленинграда. В 1965 г. до регистрации брака было зачато 20 % детей, а через 20 лет — более 50, во многих случаях 70—75 %.

«ЭКО»: — А может, эти цифры говорят лишь о росте «вынужденных браков»?

— Я брался бы утверждать лишь одно: добрачные половые связи из исключения стали массовой реальностью.

«ЭКО»: — Но осуждаемой, не так ли?

— И да, и нет. Да — потому что до- и тем более внебрачная

половая жизнь по сию пору безусловно осуждается социальными институтами. Нет — потому что массовое сознание сильно эволюционирует.

В сознании людей тоталитарная мораль и христианские устои сдают свои позиции более гибким и человечным представлениям о взаимоотношениях полов.

«ЭКО»: — И все-таки, насколько этот процесс угрожает семье! Ее стабильности, престижу!

— Я не хотел бы показаться стоящим на позиции безоглядного оправдания любых добрачных половых связей. Именно случайные сексуальные связи являются причиной венерических заболеваний, а теперь еще и СПИДа. Но если однозначно отвечать на поставленный вами вопрос, то я скажу твердо: добрачные половые связи семье не угрожают. Прежде всего потому, что они стали гармоничной частью современного ухаживания — необходимого предбрачного периода. Институт ухаживания очень молод и динамичен. Он появился лишь в середине прошлого столетия как часть новой культуры индустриальных городов: ухаживание пришло на смену патриархальному институту сватовства. Молодые люди стали сами себе сватами. Мотивы современного ухаживания разнообразны, и для перечисления его функций мне не хватило бы шкалы из одиннадцати пунктов.

«ЭКО»: — Почему именно одиннадцати!

— Потому что среди мотивов ухаживания на одиннадцатом месте (по частоте упоминаний) оказалось желание вступить в брак.

«ЭКО»: — А на первом месте!

— На первом месте любовь.

«ЭКО»: — Очевидно, что между любовью и осознанным стремлением вступить в брак наблюдается большой разрыв!

— Да. Это я и имел в виду, говоря о том, что наша «сексуальная революция» не угрожает позициям семьи. Просто любовь — в сознании и поведении людей — становится самоценной. Это и затрудняет, и укрепляет брак. Укрепляет, потому что самыми стабильными являются браки, кото-



рым предшествовал максимально долгий период ухаживания. А затрудняет потому, что сегодня брачный партнер выбирается намного тщательнее, чем партнер добрачной связи.

«ЭКО»: — Но давайте вернемся к семье. Некоторые авторы, например В. Хилтунен, считают, что эта новая реальность сделает семью более «открытой», поведет ее по направлению к семье-коммуне. Как Вы относитесь к таким гипотезам?

— Отрицательно. Однозначно — без всяких «если» или «в случае». Для меня упомянутые идеи — это слабое эхо идеологии «революционной семьи», куда более популярной в двадцатые годы в связи со стихийным стремлением людей радикально изменить облик всех социальных институтов и традиций. И «семья-коммуна», и ее половинчатый вариант, который пропагандируют некоторые активисты движения МЖК,— это модификации старых утопий — «совместного проживания, образования и воспитания».

«ЭКО»: — Почему Ваше отношение столь категорично?

— Потому что эти идиллии противоречат генеральной тенденции в развитии семьи — тенденции к индивидуализации. Я имею в виду как автономизацию малой семьи, так и индивидуализацию развития и жизни ее членов. В своем историческом развитии семья проходила три основных стадии, связанных с развитием материально-





го производства. И мне не хотелось бы говорить о перспективах семьи вне этой исторической триады.

«ЭКО»:— Вы предварили вопрос...

— Первая стадия развития семейных отношений, начиная с утверждения моногамии,— патриархальная.

Эта форма семьи детерминирована доиндустриальным развитием производства, преимущественно натуральным характером хозяйства на его рабовладельческих и феодальных стадиях. Прямая зависимость производства от природных условий, большие объемы примитивного ручного труда, относительная простота трудовых навыков — все это превращало ценность каждого члена патриархальной семьи прежде всего в ценность рабочей силы. Молодые и зрелые члены семьи были более значимы как полноценные труженики, дети тоже становились «маленькими взрослыми» едва не с того момента, как начинали ходить и говорить. Трудовая ценность немощных стариков заключалась в их богатых знаниях природы, приемов труда. Совместное проживание нескольких моногамных ячеек —своеобразная семейная артель — производит больше и эффективнее, чем малая семья. Больше и ее совокупная собственность.

«ЭКО»: — Вы описали картину, которую некоторые сегодняшние идеологи «возвращения к исто-

кам» предлагают в качестве народного идеала устройства личной жизни...

— Патриархальная семья авторитарна. Богатства психологических оттенков общения, высокой духовности она не требовала. Доставало власти Отца-Хозяина, принимавшего все решения единолично: когда и на ком женить сына, продать или не продать корову. К тому же я не считаю патриархальную семью специфичной для каких-то определенных этносов и этапов.

«ЭКО»: — Индустриализации, урбанизации, городской цивилизации тоже доставалось немало обвинений в «разрушении» неких коренных человеческих устоев. Очевидно, что промышленный переворот стал началом довольно быстрого конца патриархальной семьи. А что пришло ей на смену?

— Я называю этот тип детоцентристским. Что это за семья? Механизация, а затем и автоматизация труда коренным образом изменили место ребенка в производстве. Во времена Диккенса детский труд на фабрике еще был возможен, но уже тогда стал очевидно тупиковым. Ребенок нуждался в образовании, квалификации, требования к которой все возрастали и возрастали. Дети определенных слоев общества переставали трудиться — родители «давали им образование». В детоцентристской малой семье основным субъектом является не Отец, а Ребенок. Теперь это сверхценность, связанная с упрочением имущественного положения и престижа конкретной семьи в будущем. Все в такой семье делается ради ребенка, ради его благополучия, наилучшего образования и воспитания. Вокруг него сконцентрировано внимание отца, матери и других членов семьи.

«ЭКО»: — Сергей Исаевич, Вы говорили о капиталистической природе детоцентристской семьи. Но ведь таких семей немало и в нашем обществе.

— Я и не отрицаю, что в нашем обществе доминирует детоцентристская семья, хотя и с признаками патриархальной... Дело в том, что развитие семьи — относительно медленный социальный процесс. В России конца XIX — начала XX века уже развивалась капиталистическая экономика, но семья в основной массе оставалась патриархальной. Сейчас продолжается эволюция ее детоцентристского типа и будет продолжаться какое-то время, пока развитие цивилизаций не приведет ее на новую ступень.

«ЭКО»: — И какими же признаками характеризуется этот новый третий тип?

— Название этого типа — супружеская семья — носит достаточно условный характер. Если основным субъектом патриархальной семьи был Отец семейства,

детоцентристской — Ребенок, то основной субъект супружеской семьи — Человек, независимо от его положения. Правда, все же некоторые приоритеты остаются за мужем и женой как за взрослыми, а значит, наиболее развитыми ее членами.

Современная семья тяготеет к формуле «отец + мать + дети». Этому способствует драматичное, но непреодолимое тяготение молодых супругов к отделению от своих родителей, от дальних родственников, отделению взрослых детей от родителей независимо от их вступления или невступления в брак. Общество медленно, противоречиво, но все же накапливает «потенциал цивилизованности», позволяющий родителям, не в ущерб воспитанию и образованию детей, удовлетворять собственные потребности в развитии, совершенствовать не только ребенка, но и самих себя.

«ЭКО»: — Не знаю, прав ли я, но, по-моему, в обыденном сознании уже сложился идеал такой семьи. Он выражен в стандартной мечте молодых супругов — «пожить для себя».

— Согласен, но супружеская семья — это не просто та семья, где родители могут сходить в театр. Супружеский тип семьи основан, помимо материальных предпосылок, на принципиально иных, чем сегодняшние, психологических взаимоотношениях. Во-первых, супруги и их дети ориентированы не на подчинение, а на соглашение. Во-вторых, автономия — в супружеской семье каждый ее член предельно самостоятелен в выборе любого порядка. И синтезирующее качество — это интимность. Интимность как глубина взаимопонимания между супругами, между родителями и детьми, между детьми. Интимность и психологическая, и сексуальная, и педагогическая.

«ЭКО»: — Хочется сразу свести это к формуле: «Супружеская семья — это семья, где взаимоотношения родителей между собой и с детьми строятся на одинаковых принципах».

— Всякая формула упрощает. Вы верно схватили общий стиль взаимоотношений в такой семье, но это отнюдь не все, что можно сказать о супружеской семье. Однако я не собираюсь давать ей развернутых характеристик, тем более рисовать конкретные картинки «светлого будущего». Мне кажется важным определить самую тенденцию развития семьи, выделить основные этапы этого процесса. Меньше всего хочется быть фантастом или утопистом.

«ЭКО»: — Извините, Сергей Исаевич, но даже предельно общее описание супружеского типа семьи оставляет впечатление если не оптимальности, то, по крайней мере, желательности этого типа. Тем не менее, практика сегодняшних молодых семей, стремящихся «пожить для себя», обо многом предостерегает. Слушая Вас, я невольно вспомнил своих знакомых...

Он, она, сын-дошкольник. Комната в общежитии, наполненная музыкой, книгами и многочисленными друзьями. Он и она красивы и обаятельны; оба активно развивают себя — музицируют и поют, увлекаются нетрадиционными методами медицины, языками. Оба — общественные активисты, обоих, как Николеньку Ростова, «любят все». Я даже завидовал им — вот же, мол, не зарылись в рутине, не потеряли вкуса к жизни... Потом пригляделся. Ребенок часто болеет, почти все время у бабушки. Частые конфликты на почве «звездной болезни» обоих супругов. Два — три года — и произошел развод.

— Я, возможно, не выделил то, что выделить необходимо. Супружеская семья — это семья будущего, а не настоящего. Этот тип формируется только на основе развитого производства, обеспечивающего высокое качество жизни и относительное изобилие свободного времени. Супружеский тип семьи жизнеспособен, если он опирается на цивилизацию, на благополучное и высококультурное общество. А иначе...



Об этом говорит и ваш пример. Жилище — комната на троих. Заработки молодых специалистов. И свободное время на саморазвитие, как бы жестко это ни звучало,— за счет ребенка. А он в супружеской семье хоть и не является сверхценностью, но и не уступает в ценности супругам. «Бабушкино воспитание», кроме известных минусов, имеет еще один, меньше известный. Как показал ряд обследований, дети, долгое время жившие без родителей у бабушек и дедушек, воспринимают только массовую культуру. Это трудно сопоставить с нашим стереотипом бабушки как «Арины Родионовны», но результат есть результат.

«ЭКО»: — Способно ли государство, социальные институты сформировать политику, способствующую эволюции семьи в сторону супружеского типа?

— Путь «патриархальная — детоцентристская — супружеская», по моему убеждению, есть объективный процесс эволюции моногамной семьи. Прямое регулирование льготами и ограничениями

видоизменяет лишь видимые характеристики социальных процессов. Государство и социальные институты США и СССР к сексуальной революции относятся по-разному, однако в обеих странах она стала реальностью... Но при этом очень важно опосредованное воздействие на семью — через экономику, социальные отношения, культуру. Чем быстрее в обществе восстановятся стабильные товарно-денежные отношения, чем скорее будет расти качество жизни людей, чем разнообразнее будет их потребление и богаче духовный мир — тем быстрее будут созданы предпосылки для распространения и доминирования супружеского типа семьи.

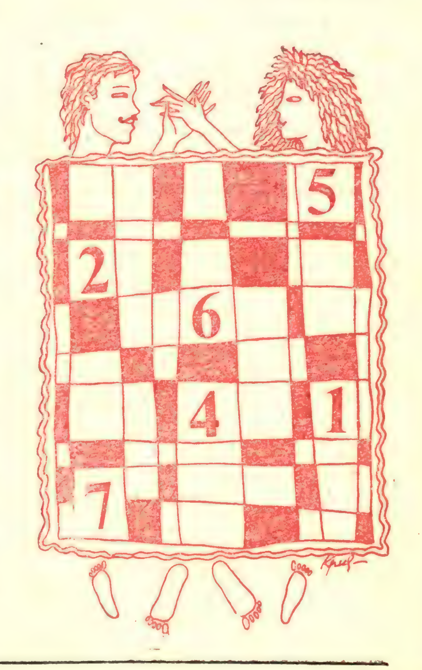
Безусловно, государство в силах и непосредственно воздействовать на семью, если решает конкретные задачи. Например, повышения рождаемости. Но и здесь есть ограничения.

Во-первых, семья может «не воспринимать» мотивации той же «демографической политики». Зачем нам больше солдат? Зачем нам больше работников, потребителей? Поэтому государство, обращаясь к семье за «демографической помощью», сегодня, как правило, апеллирует к этническому самосознанию: «Нас становится меньше».

Во-вторых, семья, не разделяющая государственные установки на повышение рождаемости, может использовать средства демографической политики для достижения иных идеалов (речь, разумеется, не о единичной семье, а о семье как институте). В свое время в ГДР возлагали большие надежды на долговременный комплекс мер содействия молодым семьям финансовыми и жилищными льготами. Но основной результат этой политики из демографической сферы переместился в социальную. Рождаемость повысилась ненамного, зато острота самых насущных потребностей молодежи упала. Повысилась стабильность, а не «детность» молодых семей.

«ЭКО»: — Может быть, это и есть интегральная цель любой социальной политики!..

Беседу вел кор. «ЭКО»
А. СОБОЛЕВСКИЙ



Нужна ревизия изобретений

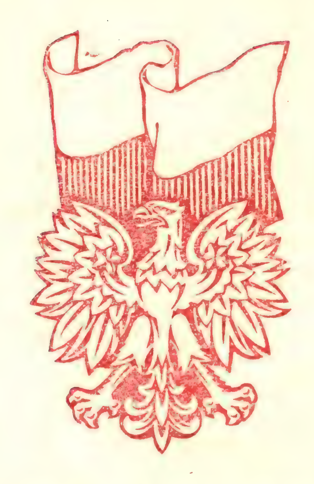
Лишь десятая часть отечественных изобретений, защищенных авторскими свидетельствами, находит применение в практике. Среди тех, что не используются, немало ценных. Они легли «под спуд», потому что кто-то признал их «сомнительными», «не особо полезными», или изобретатель был недостаточно настойчив. Видимо, немало потерь и на стадии, предшествующей получению авторского свидетельства. Изобретатели с опытом, предлагающие революционную для той или иной отрасли идею, иногда заменяют ее на второстепенную, не вызывающую нареканий со стороны экспертизы. Делается это, чтобы быстрее получить авторское свидетельство.

Как уменьшить такие потери и вернуть наиболее ценные из «законсервированных» идей?

Необходимо организовать проверку всех не использующихся изобретений и даже отклоненных экспертизой заявок. Наиболее ценные из них можно рекомендовать к освоению наряду с новыми («старые» изобретения могут составлять, примерно, 10 % в общем потоке новшеств). Очевидно, нужно ввести защиту тех идей и заявок, в которых есть новизна, но они «не подтверждены» авторскими свидетельствами из-за отрицания их полезности. «Не подтвержденные» заявки пусть отличаются от «подтвержденных» тем, что за них не выдается поощрительное вознаграждение. Только подобным образом мы исключим факты закупок за рубежом лицензии на предложения наших соотечественников, которые наша экспертиза оценила как «сомнительные».

Внедрение изобретений «проталкивают» сами изобретатели. А оно должно проводиться централизованно, государством. Специально организованное управление по внедрению изобретений будет планомерно рассылать по предприятиям для освоения изобретения, соответствующие их научно-производственному потенциалу.

В. КОЗУЛИН,
Киев



БУДУЩЕЕ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В ПОЛЬШЕ

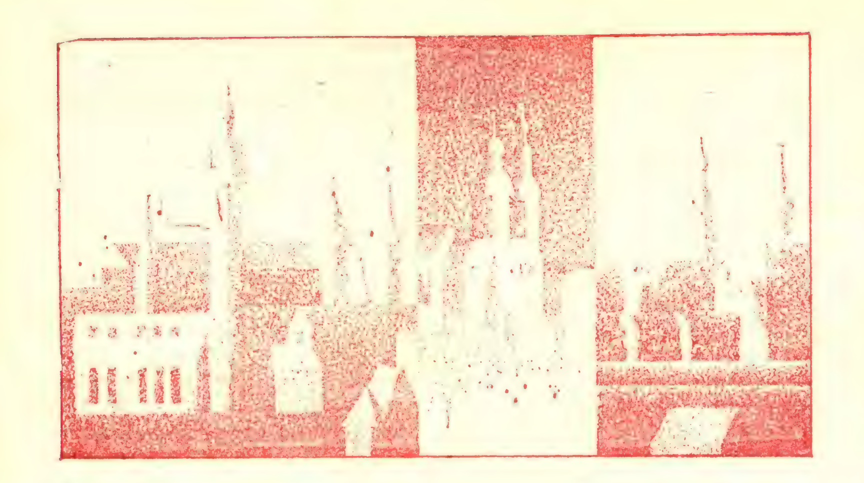
Анджей ШАБЛЕВСКИ,
главный редактор журнала «Векторы господарки», Варшава

Реформа отношений собственности на средства производства имеет решающее значение для развития производительных сил, оживления и широкого включения польского народного хозяйства в международное разделение труда и интеграцию. В частности, нужен новый подход к перспективам частного сектора, свободный как от доктринерских предрассудков, так и от требований широкого его развития за счет других форм. Народное хозяйство представляет собой единство взаимосвязанных и конкурирующих через уровень производительности труда различных форм собственности; оно будет характерно и для будущих этапов польской экономики.

Очевидно, методологической предпосылкой преобразований в сфере отношений собственности должна стать практическая проверка предпринимаемых инициатив. Необходимо обеспечить приоритет прагматического подхода к преобразованиям, иначе не будет и укрепления идеологии социализма в конце XX века. Речь идет о прагматизме не конъюнктурном, а стратегическом — основе формирования нового хозяйственного механизма.

Понятие частного сектора вобрало в себя различные типы и формы собственности:

- индивидуальную собственность на средства производства, базирующуюся на личном труде владельца средств производства;



- мелкотоварную собственность, опирающуюся на труд владельца, членов его семьи, небольшом количестве занятой постоянно или временно рабочей силы;
- частнокапиталистическую собственность, основанную на частной (национальной или иностранной) собственности на средства производства и широко использующую наемную рабочую силу.

У этих разнородных форм частной собственности на средства производства — разные социально-экономические функции, различные тенденции развития, а также разные методы и сферы экономического воздействия государства на направления и структуру их деятельности. И тем не менее есть общее в подходе к частному сектору: это необходимость полностью использовать существующий и потенциальный человеческий капитал. Речь идет об умении и навыках, энергии, инициативе и предприимчивости работников, а также о мелком финансовом капитале (в отечественной и иностранной валюте), способном оживлять хозяйственные процессы, увеличивать способность частнохозяйствующих субъектов к накоплению и ответственности за социально-экономическое развитие, а следовательно — и за рост объемов производства и услуг на внутреннем рынке и на экспорт.

Происходящие перемены в системе хозяйствования, в частности фактически сложившаяся система отношений

собственности, порождают множество принципиальных вопросов:

- Каковы перспективы развития индивидуальной и частной собственности на средства производства в хозяйственной системе социализма за пределами сельского хозяйства?
- Какие факторы определяют сферу и развитие индивидуальной и частной хозяйственной деятельности, а также какими методами государство будет воздействовать на это развитие?
- Какие изменения будут происходить в результате деятельности частного сектора в сфере распределительных отношений, в общественном сознании, системе ценностей, а также в функционировании политических и социальных институтов?

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Итак, каковы место и перспективы частного сектора вне сельского хозяйства? Речь идет не о формально-статистическом анализе, а о качественной оценке, учитывающей вклад частного сектора в создание национального дохода и участие в его распределении, а также многогранные последствия перемен, происходящих в отношениях собственности и фактических источниках удовлетворения конечного спроса.

Это требует анализа других хозяйственных сфер, а также повсеместно происходящих негативных социальных явлений, таких, как взяточничество, коррупция, спекуляция и т. п.

Анализ доступных статистических данных показывает следующие тенденции развития необобществленного сектора за пределами сельского хозяйства. Возрастает доля чистой продукции этого сектора в производственном национальном доходе с 4 % в 1980 г. до 6,4 % в 1987 г. Близким темпом возрастают также капиталовложения и совокупная основных средств этого сектора. Однако за этот период особого роста участия как отечественного, так и иностранного капитала не произошло. Можно ожидать, что серьезные сдвиги здесь начнутся только в 1989 г. в результате изменений, вводимых с 1 января этого года.

Быстро развивается лишь ремесленничество. В 1981—1987 гг. добавилось около 136 тыс. ремесленнических предприятий, что составляет более половины действовавших в 1980 г. Преобладают, впрочем, предприятия с численностью занятых один — два человека. Более 8 человек занято всего лишь на 4 тыс. предприятий.

В 1985—1987 гг. по существу затормозился рост числа иностранных предприятий.

За 80-е годы произошел высокий рост денежных доходов несельскохозяйственного необобществленного сектора и отдельных лиц. Это отражает рост занятости в этой сфере экономики, более высокую производительность труда. Доля доходов несельскохозяйственного необобществленного сектора и частных лиц в балансе денежных доходов и расходов населения возросла с 2,1 % в 1980 г. до 6,7 % в 1985 г. и 12,1 % в 1988 г. В плане на 1989 г. она составляет 15,4 %. За тот же период доля вознаграждения за труд в обобществленном секторе понизилась с 56,5 % в 1980 г. до 46,9 % в 1987 г., то есть на 9,6 пункта. Независимо от методологических вопросов (сравнение доходов необобществленного сектора с вознаграждением за труд в рамках общих денежных доходов населения) не подлежит сомнению явный рост доходов частного сектора.

Ныне работой в несельскохозяйственном частном секторе кормится более 3,5 млн человек (кроме того, следует учесть нерегистрируемую занятость численностью в несколько сот человек). Исследования материального положения семей показывают, что эта часть общества называет — в значительно большей степени, чем другие слои населения — условия жизни относительно благоприятными. Это одна из немногих социально-профессиональных групп, уровень реальных доходов которой в последние годы не только не снизился, но и возрос.

Официальная статистика не показывает существенных изменений в структуре и уровне доходов населения. Между тем не учитываются денежные доходы от нерегистрируемой деятельности, денежные сделки и связанные с этим процессы перераспределения доходов и получения их в рамках денежного оборота между людьми. Доступные оценки нерегистрируемой деятельности и скрытых доходов позволяют утверждать, что:

нерегистрируемые обороты ремесленных предприя-

тий составляют по некоторым видам товаров и услуг от 10 до 40 % регистрируемых оборотов;

- доля работников частного сектора в сделках на свободных рынках по меньшей мере в два — три раза выше, чем доля работников обобществленного сектора;
- общая сумма нерегистрируемых доходов оценивалась для 1986 г. суммой в 1900 млрд злотых, что соответствовало примерно четверти всех номинальных доходов. Если бы удалось выявить размеры денежных поступлений от сделок между людьми, а также поступлений от неформальных заработков, то доля зарплаты работников обобществленного сектора в денежных доходах понизилась бы до 35—37 %. Это отчетливо свидетельствует об ослаблении общей мотивации обобществленного сектора и означает, что материальные условия жизни польского общества все больше зависят от денежных поступлений населения, получаемых вне этого сектора и вне организованной экономики;
- усиливается процесс перераспределения доходов и дифференциация имущественного положения семей. Он идет в пользу лиц, работающих в необобществленном секторе экономики, занимающихся нерегистрируемым производством товаров и услуг, участвующих в товарных и финансовых сделках. Перераспределение доходов становится решающим фактором дифференциации отдельных групп населения.

В НАПРАВЛЕНИИ МНОГОУКЛАДНОЙ И КОНКУРЕНТНОЙ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Общественная собственность на средства производства — одна из основных черт социалистической экономики. Она всегда рассматривалась как условие достижения таких целей социализма, как устранение эксплуатации человека человеком, отчуждение труда, содействие самореализации и гармоническому развитию личности в процессе труда. Это подчеркивание инструментального, а не сущностного характера обобществленной собственности на средства производства чрезвычайно важно. Напомним взгляды О. Ланге на этот счет: «Есть два принципиальных социально-экономических постулата социализма:

1) обобществление средств производства и общественная организация труда;

2) использование средств производства должно вестись в интересах и под контролем широких масс населения, а не привилегированного меньшинства. Сама совместная собственность (общественное владение) на средства производства и общественная организация труда еще не ограждают общество от того, чтобы его производительные силы не использовались в интересах привилегированного меньшинства... Второй из приведенных выше постулатов оказывается, следовательно, самым существенным по той причине, что социалисты только потому стремятся к обобществлению средств производства, чтобы быть в состоянии использовать их на благо всего общества... Первый постулат, следовательно, есть лишь средство достижения второго».

В сформировавшейся за долгие годы хозяйственной системе Польши широко проявляется формальное обобществление вкупе с «обобществлением» общественных потерь и приватизацией общественной собственности. Удивительно, насколько мало внимания уделяется компенсации коллективам, добившимся высоких результатов, от коллективов, приносящих экономические потери. При этом игнорируются такие критерии, как способности и действительный вклад отдельных хозяйствующих субъектов в достижение общенародных целей через участие в доходах государственного бюджета. Между тем учет этих критериев позволяет оценивать и перспективы частного сектора в совершенно новом свете. Внося доходы в госбюджет, а также устанавливая кооперационные, торговые и кредитные связи, значительная часть этого сектора приобретает черты обобществления, преобразуясь в постоянный и перспективно развивающийся, а не преходящий и дополняющий компонент хозяйственной системы социализма.

В условиях польской экономики проявляются объективные и субъективные предпосылки развития несельскохозяйственного частного сектора и сильная мотивация на деятельность в нем. Основные объективные предпосылки:

низкий уровень удовлетворения важных потребностей населения через государственный сектор (услуги, мелкое производство, торговля, сдача жилья и т. д.);

сформировавшаяся за прошлые годы организационная структура экономики, для которой характерна чрезмер-

ная концентрация производства, отсутствие малых, гибких и мобильных хозяйствующих субъектов в обобществленном секторе;

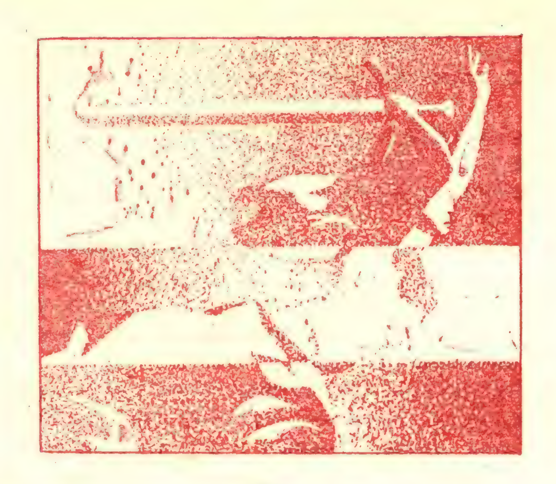
- нехватка средств на внедрение новых технологий и новых продуктов, ноу-хау, модернизацию машинного парка, что требует значительного притока иностранного капитала;
- отсутствие непосредственной связи между размером зарплаты и результатами труда занятых в обобществленном хозяйстве. Мотивы перехода на работу в частном секторе строго зависят от эффективности системы мотивации в обобществленном секторе;
- естественное желание проявить свою инициативу и индивидуальность, обрести полную самостоятельность и экономическую независимость, ответственность за свои действия.

Важная субъективная предпосылка развития частного сектора состоит в слишком медленном темпе изменений, происходящих в сфере государственной и кооперативной собственности. Удручают бюрократизм, плохая организация труда, отсутствие перспективы получать хорошее вознаграждение за производительный труд. Эти настроения усиливаются инфляцией и обесцениванием отечественной валюты, функционированием двухвалютной системы и развитием черного рынка иностранных валют. До тех пор пока за более производительный и эффективный труд легче будет получить значительный прирост доходов на частных предприятиях и в рамках индивидуальной деятельности, до тех пор будет сильна мотивация к работе в этом секторе.

Классики экономической мысли утверждают, что формирование конкретной структуры собственности на средства производства, ее разнообразных типов и форм следует оценивать по двум критериям:

- насколько они содействуют развитию производительных сил, в частности усилению предприимчивости и хозяйственных инициатив;
- способствуют ли они удовлетворению потребностей населения, предлагая свои товары и услуги.

Необходимость учитывать критерий мотивационной эффективности частной собственности и соответствие ему конкретных решений подчеркивает Й. Паестка. Речь идет не только о сильной мотивации к деятельности в рамках индивидуального и частного сектора, но и о конкурентном ас-



пекте мотивации. Дифференциация и обогащение форм собственности существенно усиливают конкурентный, а следовательно, и динамический характер экономики.

Принципиально новыми стали принятые Сеймом в начале 1988 г. решения о хозяйственной деятельности, а также — о хозяйственной деятельности с иностранным участием. Они составляют костяк экономической политики нового правительства. Создание правовых, экономических и социально-психологических условий частной предприимчивости; предоставление каждому гражданину возможности начать хозяйственную деятельность по своему усмотрению; равенство прав и обязанностей всех сфер собственности и конкуренция, то есть проверка рыночной эффективности различных по форме собственности хозяйствующих субъектов,— все это, несомненно, будет содействовать рационализации экономических процессов, высвобождению индивидуальной и коллективной творческой энергии и инициативы.

Здесь следует обратить внимание на три вопроса. Во-первых, системные решения, содержащиеся в постановлении Сейма о хозяйственной деятельности с иностранным участием, создают благоприятные условия для привлечения в Польшу иностранного капитала. Последний необходим для осовременивания нашей экономики и увеличения ее экспортного потенциала. Но нельзя не отметить, что правила экономической игры обобществленного и иностранного сектора неблагоприятны для государственной и коопе-

ративной собственности. В условиях конкуренции и хозяйственного неравновесия этот сектор должен проигрывать по одним и тем же товарным группам. Проблема в степени привилегированности иностранного сектора по сравнению с отечественным: нужно не только привлечь иностранный капитал в Польшу, но и не ослабить при этом конкурентоспособность обобществленного сектора.

Во-вторых, для успешного развития рыночных отношений, в том числе системы акций и облигаций, для повышения заинтересованности населения превращать сбережения в злотых и в валюте в финансовый капитал необходимо сдерживать инфляцию, обесценивание денег и рост цены иностранных валют на черном рынке. При инфляции 50—60 % в год трудно рассчитывать на широкое распространение облигаций и акций.

Наконец, происходит изменение в отношении к капиталу как экономической категории. Это касается как государственного сектора, так и частного. Новая трактовка учитывает, по существу, тезис классиков о том, что решающее значение имеют социальные функции, которые выполняет капитал, и отношения, которые формируются в результате его функционирования. Новые правовые решения дают шанс более широко использовать частный капитал — и отечественный, и иностранный. Не следует ограничивать возможности его накопления и создавать барьеры эффективному использованию факторов производства: капитала, земли, рабочей силы. Напротив, необходимы конкретные решения, учитывающие эффект от использования этого капитала для развития социальной инфраструктуры и воспроизводства рабочей силы.

ПОСЛЕДСТВИЯ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

Можно ли прогнозировать результаты развития частного сектора? Как и любое явление относительно постоянного характера, оно даст многосторонние последствия в экономической, социально-психологической и политической сферах. Именно поэтому так важна здесь ясная и долговременная хозяйственная политика. Уже не подлежит сомнению, что произойдет значительный рост индивидуальной хозяйственной деятельности, ремесленной и с участием

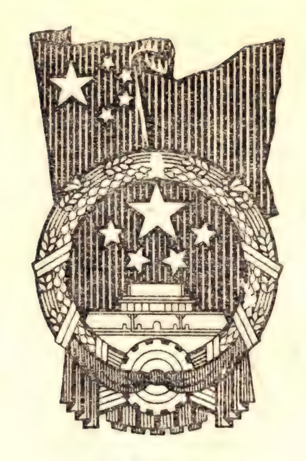
6 ЭиОПП № 8, 1989 г.

иностранных фирм. Опасения относительно реставрации крупного капитала представляются — в свете нынешнего состояния науки и общественного климата — преходящими, хотя и возможными в отдельных случаях.

Значительно более глубокие изменения будут происходить в сфере перераспределения доходов и системе ценностей. Как сейчас происходит перераспределение доходов между отдельными социально-профессиональными группами, непонятно. В условиях высокой инфляции, двухвалютной денежной системы и пр. эти процессы остаются за пределами научного анализа. Но несомненно, что они будут способствовать усилению частного сектора.

Одновременно с большей дифференциацией материальных доходов можно рассчитывать на укрепление многих положительных черт работника: трудолюбия, расторопности, надежности и предприимчивости. Однако могут развиться и отрицательные черты: эгоизм, скупость, оценка человека через призму материальных благ.

Возрастание экономической силы частников — владельцев средств производства, а также лиц, занятых в этом секторе, неизбежно повысит их стремление выразить свои экономические интересы, проявить общественную активность и получить большее влияние в плюралистическом обществе. Скорее всего, это выразится в создании объединений, торговых домов, политических организаций и партий в рамках конструктивной оппозиции, а также центров, считающих себя политически независимыми.



В ЗЕРКАЛЕ КИТАЙСКИХ РЕФОРМ

СТАТЬЯ ВТОРАЯ

В. Г. ГЕЛЬБРАС,
доктор исторических наук,
Институт международного рабочего движения АН СССР,
Москва,
А. Г. ГРАНБЕРГ,
член-корреспондент АН СССР,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

В 1989-м году Китай вступил во второе десятилетие реформ, охвативших все стороны жизни общества и приведших к глубоким переменам. В первой статье мы рассказали о динамизме и структурных преобразованиях экономики Китая [1]. Теперь сосредоточимся на анализе изменений в системе экономических отношений.

В истекшие годы в КНР положен конец бездумному административному обобществлению, «собственническому фетишизму», связывающему победу социализма с быстрейшим насаждением единой общенародной собственности. Признано целесообразным существование разных и равноправных форм собственности, отражающих реальный уровень развития производительных сил и общественного разделения труда. Китайская деревня пошла по пути семейного подряда и кооперирования. В городе начался переход предприятий и хозяйственных организаций в новое качественное состояние — они становятся относительно самостоятельными товаропроизводителями. Раскрываются возможности широкой хозяйственной инициативы для различных групп населения и отдельных трудящихся. Еще совсем недавно в стране существовала жестко централизованная система принятия хозяйственных решений; теперь же формируется многоярусная и многополюсная структура экономически взаимодействующих правительственных органов, предприятий, организаций, групп трудящихся, подрядных дворов, отдельных хозяйствующих лиц.

Качественно меняется хозяйственный механизм. Директивное государственное планирова-

[1] Предыдущую статью см.: ЭКО. 1988. № 10.

ние уступает место экономическим методам управления. Рыночные отношения уверенно входят в сферу распределения средств производства, а также в область имущественных прав. Создаются рынки технологических нововведений, ценных бумаг (облигаций, акций, валюты).

Постепенно размываются традиционные ведомственные и территориальные системы подчинения предприятий, формируются горизонтальные хозяйственные объединения — группы, блоки, консорциумы предприятий. В 1988 г. возникло еще одно новое явление: конкурентоспособные предприятия поглощают нерентабельные, технические отсталые, плохо работающие. Резко ускорились темпы учреждения акционерных предприятий.

Серьезные перемены начались в организации заработной платы, в управлении социальной сферой. Уходит в прошлое уравниловка, или, как говорят в Китае, «питание из большого котла», распространяются такие формы распределения, как компенсационные выплаты в связи с ростом цен, выплаты дивидендов по акциям; развернулись эксперименты по созданию новой системы социального страхования. Реформы проникают и в специфически китайскую, существовавшую несколько десятилетий, систему найма и увольнения работников.

Исключительно быстрыми темпами Китай переходит от замкнутой к открытой экономике, органически включенной в мировую экономическую систему. Речь идет не только об опережающем росте внешнеторгового оборота (только за 1988 г. он вырос почти на четверть и впервые превысил 100 млрд дол.), но и о создании многих тысяч предприятий с участием иностранного капитала, особых экономических зон и обширных районов с льготными ус-



ловиями для зарубежных предпринимателей, учреждении китайских предприятий и развертывании строительных работ за рубежом.

Даже предельно краткий обзор направлений и мероприятий экономических реформ дает представление об их масштабе, интенсивности, разнообразии. Во многих сферах эти реформы продвинулись намного дальше, чем в СССР. А главное — и эту исключительность китайского опыта мы подчеркивали в первой статье — реформы в Китае сочетаются с ускоренным экономическим развитием, заметным повышением жизненного уровня сотен миллионов людей. Вот и 1988-й год не стал исключением. Валовой национальный продукт увеличился на 11,2 %, национальный доход — на 11,4 %.

Что мы хотим увидеть в зеркале китайских реформ? Наш заинтересованный взгляд направлен прежде всего на лучшее узнавание собственных проблем, извлечение уроков, предвидение трудностей, которые возникнут и на нашем пути.

Мы далеки от идеализации китайского опыта и представлений о возможности его механического переноса на почву советской экономики. Для этого даже не требуется какой-то особенно критический подход, поскольку о неудачах, пробуксовке и нерешенных задачах проводимых реформ откровенно говорят китайские политические лидеры, ученые-экономисты, средства массовой информации. Но ведь и негативные факторы можно интерпретировать по-разному. В китайское зеркало у нас смотрят не только подвижники и сторонники экономической реформы, но и скептики, конъюнктурщики, противники. Одни хотят понять, как избежать повторения ошибок и выбрать более эффективный собственный путь. Другие же ссылками на трудности современного Китая объясняют свое выжидательное или негативное отношение к перестройке сложившихся в нашей стране экономических отношений, методов управления экономикой. Впрочем, такая позиция не нова и не столь уж привязана к китайской специфике, только раньше она чаще связывалась с полным отрицанием позитивного опыта реформ в Югославии, ВНР, ЧССР, ПНР.

За последние годы интерес к китайской экономике приобретает все более аналитический и конструктивный характер. Однако, на наш взгляд, недооценивается важность изучения научных основ и «технологии» проведения реформ в КНР. В результате у многих создается и искусственно поддерживается впечатление, что китайские реформы осуществляются стихийно, методом проб и ошибок, без научного замысла и управления.

Между тем идеи и концепции нынешних реформ в КНР вынашивались в течение длительного времени. Уже с конца 70-х годов

создавалась широкая сеть постоянных и временных центров по подготовке к проведению реформ при ЦК КПК, в системе Госсовета КНР и местных органах власти, в Академии общественных наук, министерствах, вузах. Сейчас возглавляет эту разветвленную организационную структуру Государственный комитет по экономической реформе, обладающий большими правами и реальными возможностями. Изучение научной платформы реформ в Китае исключительно важно ибо — гласит китайская поговорка — «как ни шлифуй черепицу, драгоценным камнем не станет».

Одно из важнейших завоеваний минувшего десятилетия — воспитание кадров реформаторов. Примечательно, что ряд современных руководителей Китая еще в конце 60-х — начале 70-х годов были инициаторами и проводниками социально-экономических нововведений, ломавших стереотипы эпохи «культурной» революции. В Китае скрупулезно изучаются и используются уроки реформ в социалистических странах, а также эволюции управления и государственного регулирования на Западе. Этим занимаются десятки исследовательских институтов, привлекаются многочисленные зарубежные специалисты. В частности, в 1981 г. в качестве эксперта-консультанта приглашался известный чехословацкий экономист О. Шик. По проблемам экономической реформы проводятся острые дискуссии, публикуются десятки глубоких монографий, издаются специальные журналы. Несомненно, что изучение интеллектуального потенциала китайской экономической реформы сейчас не менее важно, чем эмпирические наблюдения и обобщения.

Перейдем теперь к некоторым сторонам китайской реформы, актуальным для нашей экономики.

ВОЗРОЖДЕНИЕ КРЕСТЬЯНСТВА И НОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕРЕВНИ

Волюнтаристская экономическая политика на протяжении более двух десятилетий, насильственное насаждение «народных коммун» привели к раскрестьяниванию китайского общества, поставив сотни миллионов людей в катастрофические условия существования. В 1978—1979 гг. в отдельных провинциях Китая начался переход от «народных коммун» к подворному подряду, что вызывало на первых порах настороженную реакцию партийного руководства. Однако, быстро оценив новую ситуацию, ЦК КПК уже с 1980 г. поддержал подворный подряд сначала в некоторых районах, а затем и по всей стране. В 1981 г. от имени ЦК КПК был сформулирован новый принципиальный вывод: все

разновидности подряда суть «реформы производственной ответственности в социалистическом коллективном хозяйстве».

Подворный подряд повсеместно распространился за какие-нибудь три года. Его успех превзошел все ожидания. Произошел скачок в росте сельскохозяйственного производства. Но главное — крестьянин вновь стал сознавать себя свободным тружеником, хозяином своего дела. В этом, собственно говоря, и кроется мощь движущих сил экономического возрождения деревни. Благо, эпоха культурной революции и народных коммун, проходившая в течение жизни одного поколения, не успела разрушить вековые трудовые традиции и ценности китайского крестьянства. У нас же процесс раскрестьянивания, разорвав связь поколений, давно прошел «точку возврата». Это одна из главных причин сравнительно медленного распространения в СССР семейного подряда и других простых форм арендных отношений на селе.

Каковы новые проблемы и противоречия, порожденные распространением подворного подряда? При ответе на этот вопрос надо сказать и о других преобразованиях в китайской деревне.

Подъем сельскохозяйственного производства позволил резко увеличить закупки и заготовки, осуществлявшиеся в те годы по линии государственной монополии. Так, среднегодовые закупки зерна за 1979—1984 гг. увеличились по сравнению с 1974—1978 гг. в 1,6 раза, достигнув в 1984 г. 141,7 млн т. Рост закупок диктовался не только государственными потребностями — государство было вынуждено наращивать закупки, коль скоро оно выступало монополистом. И тут выяснилось: народное хозяйство не готово эффективно освоить столь быстро и мощно увеличивающийся приток сельскохозяйственной продукции. Для этого нужны дороги, транспорт, хранилища, холодильники и многое другое.

В 1985 г. государство отказывается от монопольных закупок и заготовок сельскохозяйственной продукции, переходит на систему контрактов, снизив одновременно объемы закупаемой продукции, а по хлопку — и закупочные цены. Крестьянин получил возможность часть своей продукции свободно продавать на рынке. Так начался второй этап реформы в деревне, характеризующийся расширением рыночных отношений. Крестьянам было разрешено приобретать средства производства и развивать несельскохозяйственную деятельность, менять место жительства, заниматься индивидуальной трудовой деятельностью, которую ЦК КПК называет «необходимым дополнением социалистического общественного хозяйства». Побуждая крестьян бережно относиться к земле, стимули-

руя капиталовложения для повышения ее продуктивности, партия и государство объявили о значительном удлинении сроков подрядных договоров: в полеводстве до 15, в садоводстве и лесоводстве — до 25—50 лет. Было введено право собственности на плодовые деревья, право наследования подрядных договоров. Преобразуются снабженческо-сбытовая и кредитная кооперация. Как говорят в КНР, из «казенной» кооперация снова превращается в «народную»: крестьяне стали ее пайщиками, начали участвовать в ее руководстве и деятельности. Заметим, что в нашей стране производственно-экономические формы на селе развиваются в обратной последовательности: внутри ранее созданных совхозов и колхозов возникает индивидуальная (семейная) и бригадная аренда, в перспективе предполагается превратить колхозы и совхозы в ассоциации арендаторов.

Казалось бы, эти и другие меры второго этапа реформы в Китае должны были привести к дальнейшему подъему сельскохозяйственного производства. Однако этого не произошло. В 1985—1988 гг. по ряду видов продукции растениеводства не достигнут уровень 1984 г. Пришлось снова пойти на импорт зерна (16 млн т в 1988 г.), ввести нормированное снабжение горожан мясом, яйцами, сахаром. Подскочили цены на рынке.

Почему же затормозился подъем сельского хозяйства?

В Китае одной из главных причин называют сокращение государственных капиталовложений в сельское хозяйство: их доля в государственном бюджете сократилась почти в 4 раза. А ведь многие полагали, что, получив землю, крестьяне лет на десять освободят государство от аграрных забот и будут наращивать производство, используя внутреннюю экономическую силу подряда, аренды. Просчет выявился довольно быстро.

Опыт КНР свидетельствует, что арендный подряд даст длительный эффект только в том случае, когда экономические условия побуждают крестьян не просто лучше, интенсивнее работать, но и делать собственные, рассчитанные на длительный срок капиталовложения в повышение продуктивности земли, в другие средства производства. Отсутствие четких временных рамок, равно как и нестабильность условий арендных и подрядных договоров, ущемление самостоятельности трудящихся вносят в хозяйственные действия элемент неопределенности. В Китае уже значительно увеличены сроки договоров, но считается, что и этого недостаточно. Высказываются доводы в пользу бессрочного подряда, аренды, чтобы крестьянин как можно скорее обрел полную уверенность в завтрашнем дне.

Экономическая заинтересованность крестьян сковывается сейчас низкими государственными закупочными ценами на многие

виды сельскохозяйственной продукции, особенно на зерновые, при заметном росте цен на средства производства для сельского хозяйства. Так, за 1985—1987 гг. цены на химические удобрения увеличивались на 14 % ежегодно, а индекс цен на зерновые — на 9 %; на хлопок же цены снижались в среднем на 3 %. Естественно, себестоимость сельскохозяйственной продукции повысилась. Цены на зерновые, сахароносные культуры, фрукты, овощи по контрактам оказались намного ниже рыночных. Стала очевидной необходимость комплексного совершенствования механизма макрорегулирования. Пока же принимаются оперативные меры.

Государство добивается от своих представителей на местах полного и безусловного выполнения договоров по контрактам. С этой целью некоторые виды сельскохозяйственных средств производства снова включены в государственный директивный план. Строго контролируется, чтобы предусмотренные договорами кредиты, удобрение, дизельное топливо поступали своевременно и только непосредственно крестьянам, продающим свою продукцию. Закупки сельскохозяйственной продукции, особенно технических культур, концентрируются в руках снабженческо-сбытовой кооперации, действующей по поручению государства. На 1989 г. планируется достичь рекордного сбора зерновых: 410 млн т.

РЕФОРМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В апреле 1988 г. Всекитайское собрание народных представителей приняло «Закон о промышленном предприятии общенародной собственности». Этот акт подвел итог десятилетним поискам форм организации и экономической самостоятельности предприятий, их вертикальных и горизонтальных отношений с различными звеньями хозяйствования и управления.

Чем отличается китайский закон от принятого годом раньше Закона СССР о государственном предприятии (объединении)? Текст его значительно короче (раза в три), не декларативен, он не описывает детали хозяйственной деятельности. Но вместе с тем и не ограничивает «модели» хозрасчета (допуская, в частности, разнообразные формы подряда, включая аренду, возможности финансирования за счет выпуска облигаций, преобразование в акционерное предприятие и т. п.). Закон прямо предусматривает необходимость развивающих и конкретизирующих его постановлений Госсовета КНР, четко регламентирует права и обязанности директора, рабочих и служащих, собраний их представителей.

Как реагирует на закон реальная экономика, действует ли он формально или уже дал толчок экономическому развитию? Мы выделяем эти вопросы, памятуя

о первых уроках введения аналогичного закона в СССР.

В КНР закреплен принцип разделения права собственности и права владения, использования и распоряжения имуществом (достоянием) предприятия. Наиболее массовая форма реализации этого принципа — подрядные отношения между государством и государственным предприятием, а также арендные отношения между государством и предприятием, группами и отдельными лицами. Закон допускает банкротство предприятия. Важным решением является введение раздельных счетов для активов государства и активов предприятия. В состав первых входят основные и оборотные фонды, созданные за счет вложений государства. Активы предприятия включают прибыль, остающуюся в его распоряжении после выполнения подрядных и иных обязательств, основные и оборотные фонды, образованные за счет собственных средств предприятия.

В процессе хозяйственно-экономических преобразований возникли и продолжают множиться совершенно новые для КНР явления, связанные с «разделением двух прав». Так, возникло понятие «имущественное право», применяемое к государственному предприятию как юридическому лицу. Начала складываться практика передачи предприятий на конкурсной основе подрядчикам, арендаторам, в качестве которых выступают государственные и иные предприятия, группы лиц, отдельные лица, даже иностранные предприниматели.

На аукционах организуются торги предприятий. Например, в провинции Ляонин для продажи с аукционов иностранным бизнесменам предложили 33 технически отсталых, нерентабельных государственных предприятия металлургической, химической, машиностроительной и других отраслей. На самом крупном из них занято 3 тыс. рабочих и служащих. Набирает силу процесс, именуемый в КНР «присоединением»: одно государственное предприятие, выпускающее конкурентоспособную, высококачественную продукцию и имеющее значительные собственные средства, поглощает нерентабельные, неспособные выполнять свои подрядные обязательства.

Подрядные и арендные отношения, возможности полной либо частичной передачи имущественных прав существенно расширили самостоятельность государственных предприятий, однако не устранили их административной зависимости от министерств и местных органов власти. Поэтому многие китайские специалисты рассматривают нынешнюю ситуацию как переходную.

Для нас важно, что все более насущным становится ответ на отнюдь не риторические вопросы: есть ли экономический смысл в том, чтобы государственное предприятие обязательно находилось в ведении какого-либо государ-

ственного органа? Если предприятие является общенародной собственностью, то не естественно ли его подчинение только одному «хозяину»— закону, отражающему волю общества? В КНР и в СССР становится все более ясным и то, что достоинства и недостатки рынка во многом зависят от определенных законом норм его функционирования. Важность этих норм особенно велика в условиях, когда еще не успело сложиться правовое государство и отсутствует достаточная практика товарно-денежных отношений.

Эти обстоятельства имеют огромное значение для познания китайского опыта. Во-первых, потому, что в КНР уже действуют законы об экономических (хозяйственных) контрактах или договорах, защите торговой марки, социалистической конкуренции, борьбы со спекуляцией и ряд других, регламентирующие поведение государственных и иных предприятий на рынке. Этих законов еще недостаточно, разрабатываются новые, но и перечисленные создали первичную нормативную базу для развития товарно-денежных отношений. Во-вторых, опыт Китая показывает неподготовленность и общества, и партии, и государства к безусловному подчинению закону. Столь привычные нам «ведомственное» и «телефонное» право отнюдь не чужды КНР. Наша страна сталкивается с аналогичными проблемами и трудностями: с неразвитостью, а точнее, с отсутствием «рыночной» социокультурной среды, прежде всего понятий чести и нравственных устоев в производстве на рынок и в торговле, с необходимостью выработки компенсаторов, в какой-то мере восполняющих неразвитость культуры товарно-денежных отношений, культуры владения своим достоянием и уважительного отношения к общественному и всякому другому богатству.

Интересно для нас и то, что расширение прав местных органов власти в КНР ощутимо сказалось на предприятиях: последние пришлось защищать с помощью специального нормативного акта от различных поборов. Получила распространение и знакомая нам эпидемия «должностного рэкета», когда учреждения и отдельные чиновники стали заниматься предпринимательством, перепродавать сырье, материалы, топливо по спекулятивным ценам, дестабилизируя рынок. С этим уродливым явлением в КНР развернута ожесточенная борьба, показывающая, что преодоление последствий длительной сращенности власти и собственности, скрепленной мощью правящей партии,— дело не только трудное, но и болезненное; хирургический путь здесь не всегда действен.

Закон о промышленном предприятии общенародной собственности закрепил передачу функций производственного и хозяйственного руководства предприятиями от парткома к директору

(управляющему). Это очень важно для китайских условий. Получило второе рождение слово «циецзя» — руководитель предприятия, предприниматель, хозяйственник, менеджер. В апреле 1988 г. учреждена Ассоциация предпринимателей Китая во главе с известным экономистом Юань Баохуа, возглавившим одновременно Китайский народный университет. На предприятиях вводится конкурсный отбор руководителей производства, создаются собрания представителей рабочих и служащих, выполняющих важные функции в управлении, контроле за деятельностью администрации. Конкретизированы права профсоюзов. Предприятие в годы реформ получило значительную самостоятельность, несопоставимую с прежними временами. Оно получило право распоряжаться своими средствами производства, планировать свою деятельность, осуществлять сбыт продукции, выбирать поставщиков сырья, материалов, полуфабрикатов, выпускать акции и облигации, быть держателем государственных облигаций и акций других предприятий, создавать дочерние предприятия, объединяться с другими и т. д. Теперь закон защищает технологические новации предприятия, имущество, доходы, запрещает любые формы посягательства на его права и интересы. Вместе с тем в принятом законе зримо переплетаются элементы старого и нового хозяйственного механизмов.

Начнем с планирования. Закон использует два понятия: государственный и директивный план. Первое не носит конкретного характера. Например (ст. 22): «Руководствуясь государственным планом, предприятие имеет право самостоятельно определять производство необходимой обществу продукции либо предоставление обществу услуг». Неконкретность понятия «государственный план» отражает реальность сегодняшнего Китая: большую экономическую самостоятельность регионов, имеющих собственные планы и многолетние программы развития. Государство вынуждено считаться с неизбежной множественностью планов, создавать определенные возможности для самостоятельности и творчества как местных органов власти, так и предприятий. Что касается второго понятия, то оно предельно конкретно: «Предприятие должно выполнять директивный план. Предприятие должно исполнять контракт, заключенный в соответствии с законом» (ст. 33). Статус хозяйственного контракта, договора приравнен, по сути, к директивному плану.

Ст. 23 устанавливает: «Предприятие имеет право требовать корректировки директивного плана, не имеющего необходимого планового материального обеспечения либо разнарядки по сбыту продукции. Предприятие имеет право принимать или отвергать производственные задания, устанавливаемые любым ведомством

и организацией помимо директивного плана». Таким образом, закон закрепляет приоритет общегосударственных экономических интересов и одновременно защищает права предприятия. Директора предприятий вначале восторженно характеризовали эту статью как «прорыв» в новой системе экономических отношений. Однако практика показала, что если опротестовать необоснованность решения вышестоящей инстанции в соответствии с законом возможно, то остаются личные отношения, отношения подчиненности и многое другое. Из 120 опрошенных директоров предприятий провинции Гуандун 24 % считают, что работать надо, «опираясь на закон, политику»; 65 % утверждают, что все дела делаются на основе «трех старых отношений» (с прежними начальниками, прежними подчиненными, земляками), приглашения гостей и преподнесения подарков; 11 % полагают, что необходимы «другие методы». Возможно, результаты данного опроса не являются представительными, но они впечатляющи.

Директивное планирование сейчас распространяется главным образом на крупные и средние предприятия, 96 % которых являются государственными. Хотя крупные и средние составляют всего 1,8 % промышленных предприятий страны, они производят 42 % продукции, дают свыше 62 % прибыли и налогов, на них занято более 33 % рабочих и служащих. Многие из них сами по себе или в составе трестов, консорциумов и т. д. монополизировали производство ряда важнейших видов продукции. Государство вынуждено пока осуществлять директивное планирование, сохраняя в своих руках основные каналы прямого воздействия на народное хозяйство, стимулируя свободную конкуренцию и выступая против монополии. Все же номенклатура директивного плана по производству промышленной продукции сокращается: 1984 г.— 120 позиций, 1987 г.— примерно 60. Одновременно уменьшилась номенклатура централизованно распределяемых видов материальных ресурсов: с 256 до 24. В 1988 г. уже 70 % основных средств производства государственные предприятия приобретали на рынке и только 30 % получали через систему материально-технического снабжения. Как видим, и здесь процесс идет быстрее, чем в СССР.

Поиск резервов повышения эффективности работы предприятий, дающих основную часть доходов государства, идет прежде всего на путях развития подрядных отношений. Согласно обследованию крупных и средних государственных предприятий в мае 1987 г., около 75 % из них были переведены на различные формы подрядных отношений, в том числе 8 % взяли на себя обязанности по темпам роста отчислений от прибыли, более 12 % — по установлению зависимости между

фондом заработной платы и объемом отчисляемой прибыли, свыше 4 % — по стабилизации суммы убытков и их сокращению и т. д. В феврале 1988 г. Госсовет КНР принял «Временное положение» о системе подрядной хозяйственной ответственности промышленного предприятия общенародной собственности, в котором подробно характеризуются четыре основные формы подряда и оставляются рамки для «других форм, разрешенных государством».

Разнообразие подрядных и арендных форм — интересное явление, заслуживающее пристального внимания. Опыт их применения в Китае пока непродолжителен. Не удалось еще обеспечить заинтересованности руководителей предприятий и трудовых коллективов не только в текущем повышении эффективности производства и хозяйствования, но и долгосрочном развитии. Не созданы научно обоснованные методы определения подрядных показателей и нормативов. Дает о себе знать и противоречивость подряда и аренды в нынешнем их виде как формы отношений между органами управления, сложившимися в качестве получателей и потребителей госбюджетных средств, и предприятиями, действующими в условиях полного хозрасчета. Закономерно, что совершенствование подрядных и арендных отношений отнесено к числу главных направлений реформ в 1989 г.

В настоящее время главная проблема реформы на предприятиях, похоже, заключается в том, что многие права, закрепленные в законе, реализовать крайне трудно: они не согласуются со сложившимися нормами, обычаями, стереотипами массового сознания, сформировавшимися в 60—70-х годах. Например, теперь предприятие может определять численность персонала сообразно реальным потребностям производства. Однако это право противоречит нормам пожизненной занятости на одном предприятии и обязательного трудоустройства на нем ближайших родственников уходящего на пенсию рабочего или служащего.

На этой почве возникла своеобразная ситуация. Китайские специалисты считают, что на предприятиях насчитывается не менее 15 млн, а по некоторым подсчетам, даже 25—30 млн лишних работников. Однако сократить их не удается. В то же время городские промышленные предприятия нуждаются в 10—15 млн дополнительных работников. Столкнулась с трудностями и реализация законодательного предписания о найме новой рабочей силы путем открытых конкурсов и исключительно на основе индивидуальных трудовых договоров, заключаемых на период до 3—5 лет с обязательным прохождением испытательного срока. На практике это положение нередко обходится.

Ситуация объяснима: во весь рост встала проблема социальной защищенности. Из-за неразвитости социального страхования

предприятиям нелегко освобождаться от излишнего персонала, с немалыми трудностями столкнулась и реализация закона о банкротстве.

У нас не было и нет практики пожизненной занятости, хотя существовала практика пожизненного занятия высоких руководящих должностей. Тем не менее и в СССР проблема социальной защищенности обрела новый смысл и небывалую актуальность, особенно в связи с начавшимся высвобождением рабочей силы из материального производства.

В ходе многочисленных и разноплановых экспериментов в КНР стремятся решить проблему социальной защищенности, одновременно действуя по нескольким направлениям: формируется новая система социального страхования, предусматривающая выплату по временной безработице; при государственных предприятиях создаются дочерние, коллективные или кооперативные заведения для высвобождаемых из производства излишних и нерадивых работников. Тем самым им представляется шанс для исправления и источник существования. Этой же цели служит практика слияний и поглощений в государственном секторе. Поощряется и самостоятельный поиск рабочими и служащими нового рода занятия, учебы, форм трудовой самоорганизации. Образована и непрерывно развивается сеть компаний трудовых услуг, располагающих разнообразными коллективными и кооперативными предприятиями, центрами и курсами профессиональной подготовки и переподготовки кадров.

Пора бы и нам уразуметь, что социальная защищенность — слишком сложное дело, чтобы можно было надеяться на автоматическое ее формирование. А без решения этой проблемы наивно рассчитывать на быстрый рост эффективности производства, победу над уравниловкой и «соцстраховской» занятостью.

●

Экономические реформы в КНР — развивающийся процесс, он рождает новые проблемы и противоречия. «Запряженного в телегу тигра уже никто не остановит»,— гласит китайская поговорка. Реформы необратимы. Вместе с тем одна из наиболее важных сторон опыта КНР — и она находит все больше подтверждений и в советской практике — заключается в том, что мало правильно определить конечные цели перестройки хозяйственного механизма. Гораздо труднее создать оптимальный алгоритм их достижения, то есть выработать систему мер и преобразований, способных при последовательном их применении по строго определенным правилам привести к достижению поставленных целей.

Проблема построения и реализации алгоритма реформы в наи-

большей мере связана с государственным макрорегулированием и рыночным саморегулированием. Опыт КНР, накопленный в этой области,— тема нашей следующей статьи.



ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Чем интересна Япония

Только что вышла в русском переводе весьма популярная на Западе книга канадского специалиста Ч. Макмиллана «Японская промышленная система» (М., Прогресс. 400 с.).

В современной литературе распространены три точки зрения на причины впечатляющего скачка японской экономики. Согласно первой, главное — это уникальная культура общества и такая особая направленность социальных институтов и целей, которые эффективны в Токио, но вряд ли могут дать результаты в Милане, Варшаве или Москве. Вторая изображает японцев как суперменов, которые на основании низких военных расходов и нечеловеческого стремления к успеху создают индустриальную державу просто потому, что хотят быть первыми. Третья точка зрения — а именно ее придерживается автор — состоит в том, что японский опыт не уникален и теоретически не нов. А дело по сути просто в том, что японцы применяют принципы из учебников по управлению в повседневной работе. Эти принципы экономически обоснованы, равноценны с точки зрения управления и равно применимы в любом индустриальном обществе — будь то США, Канада или Европа, а может быть, и Советский Союз.

Чем и почему нам интересна сегодня Япония? Во-первых, ее успехи выглядят впечатляющими по сравнению с США, где идет восстановление стареющих отраслей, устаревших заводов и оборудования. Во-вторых, Япония работает в условиях жесточайшего дефицита ресурсов энергии — в сущности, их в стране нет. В-третьих, индексы макроэкономических целей, учитывающих в сумме темпы роста валового внутреннего продукта, текущий платежный баланс, потребительские цены и уровень безработицы, являются лучшими среди ведущей «семерки» промышленно развитых стран. В-четвертых, можно было бы сказать о близости Японии к ресурсам Сибири, но это вопрос и, впрочем, региональный вопрос.

Эта книга Макмиллана, опубликованная пять лет назад в Нью-Йорке, написана высокоэрудированным специалистом, о чем свидетельствует солидный список первичных литературных ссылок

и непривычный для нашей экономической литературы свободный стиль изложения. В хозяйственном механизме японской экономики автор выделяет три ключевых уровня: правительственный, уровень микроэкономики и предприятия. В соответствии с логикой анализа этих уровней, автор рассматривает специфические и общие аспекты управления, планирования, организации, маркетинга, а также вопросы работы с человеческими ресурсами и стратегии их использования.

Анализ на всех уровнях показывает, что экономика страны по своей сути «проточная»: импортируя со всего света сырье, Япония, используя непревзойденную технологию материально-технического снабжения, перерабатывает это сырье в конечные продукты и продает их во всем мире.

Книга вводит не просто много новых терминов, но и показывает новые явления и проблемы, обозначаемые этими терминами. К примеру, даже хороший экономист-управляющий не сможет точно ответить, что такое «мягкие» системы управления, технологическая диффузия или пакетный подход к секторам в промышленном планировании. Книга насыщена огромным статистическим материалом, интересными схемами и графиками, каждый из которых требует углубленного разбора. Можно сказать, что за последние пять — шесть лет в нашей стране не было переведено лучшей книги не просто об индустриальной структуре Японии, но и промышленной системе высокоразвитого технократического государства. Очень корректно примечание и комментарий к тексту русского редактора — они сделаны на том же высоком уровне, что и книга.

Так кому же стоит рекомендовать эту книгу? Прежде всего экономистам и управляющим от мастера до министра. Загадка Японии может и должна быть понята. Но за этой разгадкой стоит главный вопрос — как же использовать все это у нас на практике?!

В. К. МАКАРОВ,
пос. Кокуй, Читинская обл.;
Р. П. ПОВИЛЕЙКО,
кандидат технических наук,
Новосибирск

Автор предлагаемой вашему вниманию статьи, известный во всем мире индийский менеджер Вентакараман Кришнамурти, вывел из прорыва, «поднял на своих плечах» три государственных предприятия, относящихся к разным отраслям экономики: производству энергетического оборудования — «Бхарат Хэви Электрикалз Лтд» (БХЭЛ), автомобильной промышленности — «Марути Удьог Лтд» (МУЛ) и черной металлургии — «Стил Асорити оф Индиа Лтд» (САИЛ). Понятие «предприятие» в Индии ближе по смыслу нашим «компания» или «концерн».

Сейчас В. Кришнамурти идет шестьдесят пятый год, и большинство хозяйственных руководителей любой страны может только мечтать о том, чтобы сделать столько же, сколько он.

Каждое из предприятий, поднятых Вентакараманом Кришнамурти, в настоящее время — крупнейшее в своей отрасли. БХЭЛ производит около 70 % продукции группы предприятий тяжелого машиностроения, входящих в государственный сектор; МУЛ выпускает около 60 % легковых автомобилей Индии; САИЛ производит около 60 % стали и изделий из нее.

Мы печатаем первую часть жизненного отчета В. Кришнамурти. В ней — мысли о роли госпредприятий и описание методов работы на первой руководимой им фирме — БХЭЛ. В дальнейшем журнал предполагает опубликовать рассказ В. Кришнамурти о его деятельности в автомобилестроении и металлургии.



ЗАПИСКИ ИНДИЙСКОГО МЕНЕДЖЕРА

Статья первая

Вентакараман **КРИШНАМУРТИ**

Создание государственного сектора в Индии отразило осознание правительством своей роли в промышленном развитии страны. Впервые принципы государственной собственности были сформулированы в Резолюции о промышленной политике 1948 года, а современная концепция госу-

дарственного сектора нашла отражение в Резолюции о промышленной политике 1956 года в следующем виде: «Принятие социалистической модели для общества в качестве общенациональной цели, а также необходимость планового и быстрого развития требуют, чтобы все отрасли промышленности, имеющие основное и стратегическое значение или представляющие собой по сути общественное обслуживание, входили в государственный сектор».

Государственный сектор в экономике Индии играет жизненно важную роль. В 1948 г., после получения независимости, перед страной стояли сложные проблемы, решение которых в разумные исторические сроки было возможно только при активном использовании плановых методов управления. Это была аграрная страна со слабо развитой промышленностью, низким уровнем сбережений и накоплений и неразвитой инфраструктурой. Подавляющая часть населения имела очень низкие доходы, высок был уровень безработицы, крайне несбалансировано развитие отдельных регионов. Положение усложнялось острым дефицитом обученных административных, управленческих, научных кадров и квалифицированных рабочих. Требовались громадные капитальные вложения в базовые отрасли промышленности, имеющие длительный срок окупаемости. Решения этих задач не мог обеспечить частный сектор. Так появилась идея государственного сектора, успешно в дальнейшем реализованная. Если в 1951 г. было 5 таких предприятий, то к 1988 г. их число достигло 252 с объемом товарооборота более 50 % всей промышленности Индии. За государством закрепилась монополия на владение действующими предприятиями в оборонной промышленности, атомной энергетике и железнодорожном транспорте. Резолюция давала право на создание новых предприятий в угольной и нефтяной промышленности, черной металлургии, авиа- и судостроении, производстве оборудования и средств связи. Но во многих отраслях предприятия частного сектора производят большую часть продукции, а торговля, сельское хозяйство, строительство и многие другие в основном базируются на частной собственности. Предприятия государственного и частного секторов конкурируют, сотрудничают, обмениваются продукцией, услугами, кадрами рабочих, специалистов, ученых, руководителей.

Общественный характер предприятий государственного сектора, их большая ориентированность на решение социальных и экономических задач налагают определенные ограничения на использование чисто экономических рычагов управления. Иногда это приводит к осознанному, легко предсказуемому снижению эффективности производства. Подобное положение, особенно в последние годы, не всегда удов-

летворяет как работников предприятия, так и владельца акций — правительство.

Дефицит государственных капитальных вложений в последние годы обусловил привлечение частного капитала в качестве «младшего партнера» при сооружении крупных промышленных объектов — так совершенствуются методы управления экономикой, создается «система раннего предупреждения» для своевременной диагностики экономических «болезней», вырабатываются соответствующие этим болезням воздействия государственного регулирования.

А вот другая проблема. На первой фазе индустриализации в условиях планирования и довольно жесткого порядка выдачи лицензий создание производственных мощностей было лимитировано. Любые виды товаров сразу находили потребителя. В этой ситуации требовался незаурядный энтузиазм производителя, чтобы обращать внимание на улучшение качества или снижение затрат. Соответственно не было особого интереса к научным исследованиям и разработкам, совершенствованию технологии. Тридцать лет индустриализации в такой защищенной среде привели к неконкурентоспособности ряда предприятий; снизился экспорт машин и оборудования. Сегодня правительство Индии озабочено проблемой качества. Создан специальный национальный комитет по общему управлению качеством, состоящий из 15 руководителей-распорядителей и возглавляемый автором.

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Концепция государственного сектора в современном виде была сформулирована во втором пятилетнем плане. Все отрасли промышленности были разделены на три категории:

1) отрасли, за развитие которых несет ответственность исключительно государство;

2) отрасли, в которых инициатива по созданию новых предприятий принадлежит государству, но предполагается и участие частных предприятий;

3) остальные отрасли, развитие которых зависит от инициативы и предприимчивости частного сектора.

Для Индии предприятия государственного сектора важны не только из-за вложенных инвестиций, но и в смысле стратегического их значения. Почти весь энергетический сектор — нефть, электроэнергия и уголь — контролируется предприятиями государственного сектора. Финансовые учреждения, коммерческое кредитование, железнодорожный, воздушный транспорт и обеспечивающие их производства, отрасли цветной металлургии, производство турбин, средств связи — тоже. Значительная часть черной

металлургии, тяжелого машиностроения, инструментальной промышленности, импорт товаров также относятся к государственному сектору.

Роль последнего не ограничивается решающим участием в капиталоемких отраслях. Предприятия государственного сектора служат также противовесом возможным монополистическим тенденциям, корректируя недостатки свободного рынка. Вместе с тем, как уже говорилось выше, в ряде отраслей предприятия государственного и частного сектора сосуществуют и сотрудничают, а в случае экономической «болезни» частного предприятия оно может быть национализировано.

Своеобразие деятельности предприятий государственного сектора вытекает уже из самого определения. С одной стороны, такое предприятие — общественное и, следовательно, ответственность за результаты деятельности несет в первую очередь перед обществом и правительством. С другой стороны, как предприятие оно является элементом экономической системы и наравне с предприятиями частного сектора должно учитывать законы хозяйственного механизма. Сфера, окружающая предприятие, многогранна и состоит из следующих основных элементов: держатели акций (правительство); рынок; потребители; отрасль; конкуренты; профсоюзы; банки; учреждения, регулирующие лицензирование; законы о предприятиях; правила обмена валюты; налоги; обложения и т. п.

Взаимоотношения государственных предприятий существенно сложнее, чем у предприятий частного сектора. Так, правительство стремится доминировать как акционер, заказчик, потребитель, поставщик и конкурент, не говоря уже о своей роли как регулирующего и контролирующего органа. Основными заказчиками государственных предприятий являются управления соответствующего министерства — правительственные учреждения. Главными поставщиками или конкурентами зачастую являются также предприятия госсектора. Правительство утверждает планы, определяет направления деятельности и т. п.

ГДЕ ГРАНИЦЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ!

Определяя стратегию развития, государство влияет и на цели предприятия. В свою очередь предприятия конкретными экономическими результатами воздействуют на общенациональное планирование. Нередко образуются рабочие группы из руководителей и специалистов предприятий как государственного, так и частного сектора. Совместно обсуждаются вопросы развития отрасли, что повышает объективность плана. При этом важно определить объемы капитальных вложений,

рабочей силы, необходимость соглашений о сотрудничестве и др. Например, существует хорошо разработанная процедура утверждения предложений по капитальным вложениям. В нее вовлечены такие организации, как соответствующее министерство, Бюро государственных предприятий, Управление государственных капитальных вложений, отдел по рассмотрению проектов в плановой комиссии, Министерство финансов и в конечном счете — правительство.

На решение правительства могут повлиять первоочередные задачи общенационального плана. Например, корпоративный план «Бхарат Хэви Электрикалз Лтд» (БХЭЛ) предусматривал диверсификацию продукции (выпуск бытовых электроприборов). Предложение оказалось неприемлемым для правительства, и соответствующие капитальные вложения не были выделены несмотря на прибыльность предлагаемой продукции и ее традиционность для всех иностранных компаний. Аналогично правительство подходит к размещению строительства новых предприятий: учитываются интересы региональной политики. Бывают случаи отказа от производства выгодной продукции, когда предприятие делится высокоприбыльными заказами с предприятиями частного сектора, попадающими в трудную экономическую ситуацию и являющимися конкурентами.

Государственному предприятию бывает выгодно создавать производства, вспомогательные по отношению к производящим основной ассортимент продукции. Это позволяет ему не только удовлетворить спрос, например, на комплектующие изделия, но и повысить гибкость производства и тем самым — расширить свое влияние в промышленности. Подобные вопросы решаются на уровне правительства. Последнее разрешает, если это целесообразно, включить в состав предприятия убыточное и, может быть, даже частное производство.

Правительство определяет и кадровую политику. Им назначается совет директоров предприятия государственного сектора, состоящий из председателя и директоров самостоятельных производственных, научных и обслуживающих подразделений. Нередко в состав совета включаются директора организаций, не являющихся частью предприятия, или менеджеры, представляющие различные правительственные учреждения. Обычно это сотрудники отраслевого министерства, министерства финансов, различных управлений. Кандидатуры на должность директора рассматриваются Управлением по подбору кадров. В него входят секретарь министерства и директор Бюро государственных предприятий. Набор руководителей рангом ниже проводится самой компанией.

Типичная структура предприятия государственного сектора Ин-

дии выглядит следующим образом.

- председатель предприятия;
- совет директоров;
- директора - распорядители производственных и обслуживающих подразделений предприятия;
- руководители функциональных подразделений центрального аппарата предприятия;
- подотчетные предприятию производственные и сервисные организации, в деятельности которых оно принимает участие.

Сегодня необходимо найти баланс между автономией государственного предприятия и его подотчетностью. Подотчетность связана с реализацией прав правительства как акционера, оценивающего деятельность предприятия с точки зрения своих экономических и политических целей. Однако автономия не должна быть эродирована бесчисленными инструкциями и вмешательствами. Для этого предполагаются изменения в четырех основных областях управления:

- организационная структура предприятия и ее взаимодействие с правительством;
- правовые нормы и правила, определяющие степень автономности предприятия;
- система показателей, используемых для оценки работы предприятия и его отчетности;
- права и ответственность организаций, обеспечивающих надзор за деятельностью предприятий от имени правительства.

А пока утверждение планов развития, импорт технологий, экспортные операции, распределение ресурсов и т. д. осуществляются правительством. Оно привлекает для этого следующие организации: Бюро государственных предприятий, отраслевое министерство, Министерство финансов, Управление государственными капитальными вложениями, Управление по подбору кадров в госсекторе, Управление по зарубежным капитальным вложениям, отдел промышленного развития Министерства промышленности, аппарат генерального директора по техническому развитию, отдел науки и техники, совет научных и производственных исследований, департамент экономических проблем и т. п.

«Общественная» подотчетность предприятий государственного сектора идет через парламент. Любой ее член имеет право сделать запрос о той или иной стороне деятельности предприятия. Кроме того, существуют парламентские комитеты, которые время от времени делают обзор его работы.

ТРИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нам предстоит ознакомиться, как в контексте рассмотренной выше государственной политики управления предприятиями функционируют три из них. Они представляют разные отрасли эконо-

мики: производство энергетического оборудования (БХЭЛ), автомобильная промышленность (МУЛ), черная металлургия (САИЛ). Будут рассмотрены различные периоды их деятельности, в целом совпадающие с руководством автора данными предприятиями,— в сумме это составляет три десятилетия его активной государственной деятельности. Экономическая ситуация, методы управления промышленностью, приоритеты неоднократно менялись за эти годы. Но в них есть и общее, и кратко это можно свести к следующему.

1. Перспективный характер принимаемых решений. Так, в 60-х и 70-х годах на БХЭЛ была реализована система корпоративного планирования; ее важнейшей составной частью стала система стратегического планирования. Эффективность такого подхода подтверждается постоянным развитием заложенных идей. Сегодня к ней добавлены такие важные элементы, как разработка сценариев будущего и «приоритетов для действия».

2. Важнейшим ресурсом производства является человек. Отношение к труду, общая и производственная культура, уровень квалификации не являются чем-то застывшим и могут расти при создании благоприятных условий. Эти условия — неотъемлемый элемент системы управления. Подобный вывод кажется естественным, но только на МУЛ автору удалось хотя бы приблизиться к цели.

3. Очень сложны и многообразны отношения системы управления предприятием с окружающей ее сферой. Ведь не только предприятие подвергается влиянию правительства, рынка, конкурентов, но и само оно управленческими и производственными действиями может активно влиять на эту сферу.

4. Прогресс мировой техники и технологии, все возрастающее значение информации требуют коренным образом изменить к ним отношение производства. Наука становится важным участком в системе управления, единственным рычагом, позволяющим поднять конкурентоспособность продукции. БХЭЛ и САИЛ имеют сильные коллективы специалистов в области техники, исследований и разработок, и для МУЛ эти вопросы также имеют жизненно важный характер.

5. Все знают, как важно повысить эффективность использования ресурсов — технологий, труда, финансов. Но многие ли осознают эту цель наиглавнейшей? Нередки ситуации, когда другие критерии кажутся более предпочтительными и, самое главное, более выигрышными.

6. Известны основные законы построения организационных структур в системе управления, осознана и необходимость изменения этих структур с учетом

конкретной экономической и производственной ситуации. Тем не менее вопросы типа «Какая должна быть организационная структура?», «Когда она должна быть изменена?» и «Как она должна измениться?» вечны. На САИЛ создан документ, обеспечивающий тесную взаимосвязь стратегических планов развития отрасли с набором конкретных функций управления.

БХЭЛ

В первом пятилетнем плане (1951—1956 гг.) был отмечен низкий уровень потребления электроэнергии (14 кВт/ч на человека) в Индии и поставлена задача резкого роста ее производства. Был построен завод тяжелого энергетического оборудования в Бхопале, и в 1960 г. он дал первую продукцию. Однако к этому времени стало очевидно, что одно предприятие не сможет удовлетворить потребности страны, и к 1967 г. с помощью СССР и ЧССР были построены аналогичные заводы в Хардваре, Хайдарабаде и Тиручи. Все они в дальнейшем вошли в состав «Бхарат Хэви Электрикалз Лтд» (БХЭЛ).

Однако ряд лет предприятие подвергалось острой критике правительства и прессы. Начались различные обследования предприятия — как своими силами, так и сторонними организациями. Эти обследования можно было бы сравнить с ответом на вопрос: «А где мы находимся?». Наконец, правительство назначило комитет содействия для рассмотрения работы отдельных государственных предприятий, и одним из них стало БХЭЛ. Комитет внес широкомасштабные и далеко идущие рекомендации. В них входило слияние ХЭИЛ и БХЭЛ — двух государственных предприятий, у которых совпадали функции, продукция и рынки, с последующим составлением всеобъемлющей программы развития. Самым важным ее пунктом стало повышение производства продукции и эффективности использования мощностей. По рекомендации комитета были составлены подробные программы работ с использованием сети ПЕРТ. Предусматривалось обеспечить полное взаимодействие между аппаратом председателя предприятия и производственными подразделениями. Итак, в качестве первого шага реорганизации (1971—1972 гг.) ХЭИЛ и БХЭЛ были поставлены под единое руководство. Начал работать новый совет директоров, состоявший из представителей министерства, экспертов по вопросам управления и директоров по финансовым и кадровым вопросам. Должности последних стали нововведением: было решено, что плохая работа государственного сектора в первую очередь объясняется узкоограниченной кадровой политикой и плохим использованием финансовых инструментов.

Вслед за слиянием нужно было определить организационную модель, которая сделала бы работу успешной и эффективной. Было два варианта: холдинговая компания, за которую ратовал министр, либо компания с подразделениями, которая представлялась наиболее приемлемой руководству БХЭЛ. Последнее утверждало, что компанию необходимо укрепить функционально: на ее заводах наблюдалось значительное дублирование номенклатуры продукции, один и тот же вид на разных предприятиях выпускался по различным технологиям. Между тем подразделения должны учиться на опыте друг друга. Это было бы реально в том случае, если заводы будут работать в условиях интеграции. Именно поэтому и была принята дивизионная структура.

Значительно укрепилась роль аппарата председателя БХЭЛ. Обычно его внимание направлялось на внедрение проектов в рамках общенационального планирования. Теперь же он сосредоточивался на ускорении темпов производства и координации между тремя заводами БХЭЛ и заводами ХЭИЛ. Была осознана необходимость интегрировать технологии, наиболее полно удовлетворять требования заказчика, переходить к всеобъемлющему планированию. Последнее возможно лишь при взгляде на корпорацию как на синтезированную систему (позднее появился термин «корпоративное планирование»). Для решения плановых задач были созданы группы планирования, коммерческой координации, финансов и кадров. Первой попыткой выработать всеобъемлющий взгляд на работу компании стали такие документы, как «Перспективы планирования» и «Стратегия энергетической программы».

После того как удалось добиться определенной стабильности в производстве, настала очередь регламентировать и систематизировать некоторые функции. Удалось увязать ежегодный бюджет с долгосрочными целями, определить ключевые объекты при разработке его доходной части. Это означало шаг в направлении всеобъемлющего программного планирования и бюджетной системы. Был создан официальный орган — комитет управления, который обеспечил руководителям компании возможность периодически встречаться, обсуждать и вырабатывать стратегические направления развития БХЭЛ.

Аппарат председателя стал катализатором процесса обмена информацией. Именно он добился того, что менеджеры по коммерческим вопросам, производству, финансам, планированию и т. д. тоже стали периодически собираться, делиться опытом, проблемами, практикой работы на своих предприятиях. Проходили частные исчерпывающие дискуссии между центральным руководством и административными работниками предприятий. Так складывалась картина общих задач и стратегий

корпорации. Наступил этап, когда все было изложено в официальном документе и после одобрения высшего руководства распространено среди административных работников. Так был создан корпоративный план.

В качестве первого его шага время действия бюджета по доходам было продлено с одного до двух лет и, соответственно, провозглашены широкие задания для подразделений на последующие два года. Это обеспечило взаимосвязь между расчетами бюджета по доходам и затратам. Бригада из центрального аппарата посетила различные заводы и обсудила разработанный бюджет с широким кругом работников. После обсуждения в центральном аппарате был подготовлен общий бюджет по доходам от всех операций предприятия.

Исследования, приведшие к созданию корпоративного плана, четко показали, что ключевым ресурсом для БХЭЛ является технология — в широком смысле этого слова. Чтобы идти в ногу со временем, нужно было значительно расширить проектную базу БХЭЛ. В этих целях в 1975 г. был сформирован план, над которым работал не только комитет руководителей БХЭЛ, но и индийские ученые и иностранные специалисты. Если в последующие годы БХЭЛ смог привлечь яркие таланты, то во многом благодаря именно этим усилиям.

План реорганизации производства, составленный техническим комитетом, был с успехом осуществлен в 1975—1976 гг. Было решено пересмотреть таким же образом сбытовую деятельность и создать комитет по сбыту. Кроме того, была сформирована новая группа, призванная помогать центральному руководству кадрами в области реализации продукции. Все эти действия и создали, по сути, то, что можно назвать механизмом по оказанию помощи интегрированному планированию на БХЭЛ.

Помимо общекорпоративных функциональных комитетов, другим механизмом стали межфункциональные бригады. Они занимались долгосрочными планами и стратегиями производства каждого вида продукции. Официально эти бригады назывались комитетами по продукции. Ряд функций по обслуживанию, относящихся ранее к производственным, был передан специально созданным подразделениям. Так начался процесс дифференциации операций с тем, чтобы сконцентрировать усилия на отдельных проблемах.

Рост числа операций привел к увеличению численности ответственных работников на всех уровнях от 1600 в 1972 г. до примерно 6000 в 1976 г. Для них стали проводиться семинары, обучающие различным приемам и методам планирования. Сегодня эти семинары проводятся в виде тематических рабочих встреч и служат форумом для выработки коллективных взглядов на различ-

ные аспекты работы БХЭЛ. Для подготовки профессиональных администраторов среднего звена на предприятии создан институт подготовки менеджеров. Он осуществляет тренинг по различным программам в области управления.

Одно из главных достижений корпоративного плана — полная реорганизация управления проектными работами на БХЭЛ. Стало очевидным, что компания не достигнет необходимого уровня эффективности без создания солидной базы специализированных знаний. Собственная научно-исследовательская служба нужна не только для улучшения выпускаемой и создания новой продукции, но и для усвоения ноу-хау, приобретенных за рубежом.

Так был создан корпоративный научно-исследовательский центр, объединяющий подразделения отдельных заводов. Кроме того, был образован отдел проектных разработок для подробной проработки энергостанций и систем с целью обеспечить совместимость продукции с их требованиями. Отдел энергосистем и новой продукции был создан для ускорения разработок новых видов продукции и перспективных систем, включая новые системы использования угля и нетрадиционные источники энергии. Кроме того, каждый вид продукции поручался заботам своего разрабатывающего центра для подробной проработки, совершенствования исследований.

Реализовывать продукцию БХЭЛ на внутреннем и международном рынке были призваны три новых отдела: общей реализации продукции, отдел региональных операций и отдел экспорта. Еще один отдел — энергопроектов и обслуживания — был создан для строительства, запуска и послепродажного обслуживания. Это подразделение принимает на себя обязательства по строительству в стране электростанций «под ключ».

Ни одна из перемен не была бы эффективной без одновременных перемен, осуществляемых в системе управления кадрами и финансами. Порядок продвижения по службе, с акцентом на развитие личности, помог делу специализации. Постоянным вкладом в дело развития работников стали программы подготовки и совершенствования на всех уровнях с целью расширения технических знаний, широко использовались курсы подготовки администраторов для повышения эффективности управления.

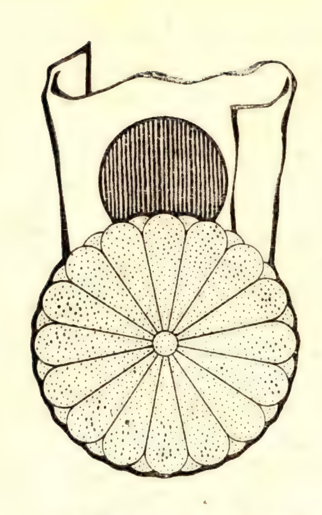
Системы управления финансами предусматривали делегирование ответственности вниз и упрощение процедур для быстрого принятия решений. Гибкость в операциях дополнялась четко определенной ответственностью и подотчетностью. Были созданы системы докладов для полной и регулярной информации администрации о ходе дел во всех подразделениях.

Другим важным шагом стала рационализация конструкторских концепций. Разработка и конструкторская работа для каждого вида продукции стала делом «одного центра». Для создания каждой конструкции были использованы все лучшие в этом плане разработки. Во всех случаях шел детальный анализ информации, идущей с производства; по необходимости оригинальные конструкции изменялись и совершенствовались с тем, чтобы они лучше работали в условиях Индии.

Для обновления устаревших технологий были введены программы модернизации производственных процессов, установок и оборудования. По сути, с ростом опыта и квалификации на предприятии появилась возможность отвергать не удовлетворяющие лицензии и устанавливать контакты с передовыми компаниями. Например, БХЭЛ начал сотрудничество по производству котлов с американской фирмой «Комбасчен Инджиниринг» тогда, когда еще не истекло соглашение с чехословацкой «Шкодаэкспорт». Надо сказать, что основы сотрудничества были расширены и распространились не только на элементы конструкций, но и включали передачу ноу-хау, совместное проектирование и совместные научно-исследовательские работы при полнокровном участии БХЭЛ.

Сегодня БХЭЛ состоит из 13 производственных отделений, 8 центров сервисного обслуживания и целого ряда других организаций, в том числе научно-исследовательских. Предприятие выпускает широкую гамму продукции и форм обслуживания для энергетики, промышленности и транспорта. Важнейшие из них — оборудование для линий передачи тока высокого напряжения (до 800 кВ), энергетическое оборудование для гидро- и атомных станций, электро- и дизельных локомотивов, электросталеплавильных печей и многие другие виды продукции, в том числе предназначенные для бытовых нужд. Численность работающих на БХЭЛ составляет сегодня около 75 тыс. человек.





ТЕЛЕМАРКЕТИНГ В ЯПОНИИ

А. М. ФЛЯСТЕР,
Московский финансовый институт

Само это слово еще непривычно на слух, но маркетинг, взявший на вооружение телефон и факсимиле, уже существует в Японии. Его суть — стимулирование сбыта с использованием телефона, однако это понятие включает в себя и широкие контакты с постоянной клиентурой: послепродажное обслуживание, предоставление информации и разного рода рекомендаций, принятие мер в случае рекламаций, жалоб и т. д.

В США уже около десяти лет распространяется телемаркетинг в сфере обращения. Выручка от реализованной с его помощью продукции в 1986 г. составила 118,6 млрд дол. Если учесть, что в 1983 г. этот показатель был равен 58,6 млрд дол., то увеличение его вдвое всего за три года заслуживает пристального внимания. Прогнозируется, что эта величина будет расти и дальше, и к 1990 г. достигнет 230 млрд дол. Американская мода всегда рано или поздно приходит в Японию, и телемаркетинг — еще одно тому подтверждение. В роли «зачинщика» здесь выступила «NTT» (Японская телеграфно-телефонная компания). Ее активность объясняется тем, что в последние годы число телефонных разговоров росло очень вяло — примерно на 3 % в год, и «NTT», стремящаяся, естественно, расширить спрос на свои услуги, решила прибегнуть к телемаркетингу.

Один из главных способов стимулирования сбыта при помощи телефона — «телефонная организация торговли». Большие универмаги и супермаркеты, представив информацию в газетной рекламе, принимают заказы от клиентов по телефону. Их выручка от этого сильно увеличивается. Появились предприниматели, специализирующиеся только на телефонной организации торговли. Они дают по телевидению и в каталогах информацию о товарах с указанием телефонных номеров. К этому способу стали прибегать и небольшие магазины.

Особенную популярность телевизионная организация торговли приобрела после того, как широко распространился так назы-

ваемый «free dial». Применительно к Японии он означает, что оплата разговоров по всем телефонным номерам, начинающимся с 0120, автоматически ложится на обладателей этих номеров: тот, кто звонит, разговаривает бесплатно. Введенный в конце 1985 г., «free dial» быстро получил признание, и если на конец июня 1987 г. было 1800 его каналов, то на конец декабря того же года их насчитывалось уже вдвое больше — 39 000.

В главных конторах некоторых гигантских универмагов имеется до 10 каналов «free dial», и в течение нескольких дней после распространения рекламных листовок-вкладышей телефонные звонки идут непрерывно. Происходит это, как правило, после 10 часов утра. «Free dial» дает существенную отдачу и при отправке товаров непосредственно контрагенту с места производства.

Другой способ содействия сбыту при помощи телефонной связи получил название «телефонная продажа». Ведь можно не только принимать заказы по телефону, но и звонить с предприятий клиентам, выступать в роли и получателя, и отправителя.

Еще один способ получил образное наименование «контроль рисовой кадочки» (это слово — «комэбицу» — используется в современном японском языке и в переносных значениях — например, «средства к существованию»). Объем потребления риса сокращается, следовательно, конкурентная борьба торгующих зерном магазинов ужесточается. Японские бизнесмены прекрасно понимают, что если сидеть сложа руки — ничего не продашь. Поэтому они, собирая подробную информацию о постоянных клиентах (от сведений о составе их семей и промежутках времени, через которые они делают заказы, до перечня торговых знаков фирм, которые они предпочитают), точно рассчитывают момент времени, когда рис в семье на исходе, звонят по телефону и принимают заказ. Один предприниматель говорит: «То, что мне удалось в условиях, когда торговцы рисом буквально распихивают друг друга, увеличить выручку по сравнению с прошлым годом на 20 %, целиком объясняется использованием „телефонной продажи"».

Метод «контроля рисовой кадочки» японским бизнесменам удается применять даже... в институтах красоты. Происходит это следующим образом: время от времени в квартирах клиенток раздается телефонный звонок, напоминающий, что именно сейчас лучше всего сделать очередной перманент.

Рост популярности телемаркетинга японские исследователи объясняют тем, что сейчас, в отличие от эпохи массового потребления, усиливается тенденция делать покупки не в «обезличенном» супермаркете, а имея рядом с собой советчика.

Централизация науки о ремонте

Мы внимательно читаем ваш журнал и особенно материалы по проблемам ремонта оборудования. К сожалению, как правильно охарактеризовал в своей заметке инженер В. И. Осин (ЭКО. 1988. № 11), «...к ремонту у нас в стране относятся как к неприятному делу, которое не сегодня, так завтра отомрет. Стоит ли на это тратить время?» Мы с большой категоричностью можем утверждать, что нет, не отомрет, а наоборот обострится, т. к. прогрессирующее значение ремонта механического и (особенно) электротехнического оборудования связано с возрастанием роли автоматизации и механизации основного производства.

По роду своей работы нам приходится бывать на многих предприятиях Министерства черной металлургии, участвовать в семинарах и конференциях по проблемам ремонта. И везде — большое разнообразие подходов к техническому обслуживанию и ремонту оборудования. Каждое министерство, отраслевые институты разрабатывают свои ремонтные нормативы, а вот общей методики по расчетам научно обоснованных, к сожалению, нет.

Сейчас в экономической науке рассматриваются первая и вторая модели хозрасчета предприятий, появляются внутрипроизводственный и арендный хозрасчет. Но, как в первой, так и во второй модели проблемы ремонта остаются неизменными. И вообще проблемам экономики ремонтного производства в нашей стране экономисты уделяют явно недостаточное внимание. Мы полностью поддерживаем В. И. Осина в том, что самое время на эту тему устроить дискуссию в «ЭКО», а мы добавили, что не помешает и «круглый стол» с привлечением всех заинтересованных: Минстанкопрома, Минэлектротехпрома, Минтяжмаша, Минстроймаша, Минфина, ВЦСПС, Госкомтруд и кончая отраслевыми институтами и предприятиями. «Круглый стол» и заодно встречу в клубе «ЭКО» хотелось бы провести в Харькове — большом машиностроительном городе.

Кто же двинет экономическую науку в ремонтной сфере? Кто возьмет на себя организационную, информационную, экономическую и, я бы сказал, управленческую функции организации технического обслуживания и ремонта оборудования? А кто обеспечит технический прогресс, новейшие технологии ремонта, использование ЭВМ и ПЭВМ в этом многономенклатурном производстве, где численность промышленно-производственно (ремонтного) персонала перевалила за 50 % основного производства, а затраты продолжают расти в арифметической прогрессии? На это, к сожалению, наша экономическая наука ответа пока не дает.

Мне бы хотелось остановиться на том заверении (ЭКО. 1988. № 4. С. 83), что ежегодные затраты на все виды ремонта в стране составляют 40 млрд руб. в год. Откуда взята эта цифра, если учет затрат на ремонт на предприятиях ведется крайне неудовлетворительно или вообще отсутствует? Никто в стране не выработал какой-либо единой экономической рекомендации по целесообразности ремонта или же замене оборудования. Ведутся исследования по повышению надеж-

ности оборудования, а вот нормативных сроков списания оборудования, дальнейшее использование и ремонт которого экономически нецелесообразен, никто не определял.

А. П. КАПЛАНОВ,
ВНИИОчермет,
старший научный сотрудник,
Харьков

Ветра и солнца двоюродный брат

«Геология» поглощает огромные денежные средства. При налаженной экономической системе, правильной организации производства, управления затраты можно уменьшить в два раза.

В течение 15—20 лет затратная система геологии вполне сложилась, окрепла и сейчас продолжает развиваться. Раздуты штаты, объемы геологоразведочных работ, так как прибыль и фонд заработной платы зависят от объема выполненных работ. Чем он больше, тем больше прибыль. Эта затратная система препятствует внедрению передовой науки и техники. Показное благополучие достигалось за счет увеличения норм выработки, которые являются сейчас явно нереальными. Переход на хозрасчетную систему ничего не дал, так как не тронул затратную систему, а вызвал только путаницу. Люди ожидали, что будет настоящий хозрасчет. Если мы не выполним план в денежном выражении, успешно справившись с геологическим заданием, мы не получим прибыль. Поэтому мы любыми путями стараемся как можно больше затратить денег на выполнение задания.

Необходимо срочно пересмотреть экономическую основу в геологоразведочном производстве. Вероятно, нужно перейти на кооперативы, договорные работы, арендную систему, частично оставив госбюджетные работы на государственные съемочные работы и разведки стратегических полезных ископаемых. Мы, основная масса рядовых геологов, не знаем опыта зарубежных стран — капиталистических, социалистических.

Нет пищи для размышления, сравнения, сопоставлений. Наши геологические журналы этого не публикуют. Итогом является социальная пассивность основной массы геологов.

А. С. МУРЗАГЕЛЬДИНОВА,
п. Берзенги, Татарская ССР

Направо — безработица, налево — по-Брежнему

Общеизвестно, что для нашего народного хозяйства характерны, с одной стороны, товарный голод и возрастающий дефицит, а с другой стороны — чрезмерные запасы продукции, не находящей сбыта. Такое противоречие между централизованным планированием и рыночными силами можно устранить двумя подходами.

Во-первых, можно распространить систему централизованного планирования и на распределение среди населения предметов массо-

7 ЭиОПП № 8, 1989 г.

вого потребления. К. Маркс предполагал такое явление при социализме, и после 1917 г. были безуспешные попытки реализовать его идею.

Во-вторых, можно иметь рынок средств производства, и централизованное планирование утратит свой смысл, то есть это будет полный хозрасчет. Придут цены рыночные, и они не потерпят искусственно завышенную сегодня себестоимость средств производства. Появится стремление снижать себестоимость, в том числе и за счет сокращения численности работающих.

При втором варианте народное хозяйство станет высокоэффективным, исчезнет дефицит и товарный голод, начнет расти производительность труда. Однако взамен страна получит безработицу.

Некоторые экономисты прикидывают: излишек рабочей силы поглотит сфера нематериального производства. Но тогда придется сдерживать техническое развитие услуг сервиса, опираясь на ручной труд. Это, в свою очередь, приведет к очередному перекосу в экономике.

Система госзаказов подается как шаг вперед, позволяющий сочетать централизованное планирование и рынок. Но любой госзаказ должен гарантироваться снабжением. Если нужна машина, то госзаказ распространяется и на комплектующие к ней, и на сырье. И получается целая цепочка обычного планирования, которое не будет сокращаться, а напротив, будет расширять круг предприятий и объемы продукции.

Итак, общество может существовать или при подавляющем господстве централизованного управления, или при господстве рынка. Пытаться сочетать и то, и другое означает сидеть на двух стульях. Наблюдая это затянувшееся сидение, мне кажется, что не следует бояться рыночных сил и развязываемых ими таких неприятных явлений, как безработица. Социалистическое государство вполне может стать социальным гарантом для людей, потерявших работу. Аккумулировав крупные средства за счет новой системы налогов и платежей предприятий, наше государство может позволить минимальную безработицу.

А. А. ОХРИМЕНКО, экономист,
Бровары Киевской области

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ: КРИЗИС ИЛИ ОБНОВЛЕНИЕ?

А. П. ДУБНОВ,
кандитат экономических наук,
Новосибирский государственный университет

«Политическая экономия, учебник для современного высшего образования», 2-е изд., Варшава (объем 33,75 п. л.) — это ответ политэкономов Варшавского университета на ситуацию в Польше. Вот, примерно, суть тех слов, которые сказал автору этих строк профессор Енджей Левандовский, декан экономического факультета, зав. кафедрой политической экономии ВГУ, научный руководитель (совместно с В. Б. Штубером) авторского коллектива, написавшего книгу.

Экономический факультет Варшавского госуниверситета создан немногим более 35 лет тому назад и получил название факультета политической экономии. У его истоков стояли известные польские экономисты Эдвард Липинский и Оскар Ланге, в то время ректор Главной школы планирования и статистики ПНР и профессор нового факультета ВГУ. Факультет готовит специалистов макроэкономического профиля. Специалисты — выпускники факультета (это фактически институт экономических исследований в составе Варшавского университета) активно участвуют в экономической и общественной жизни страны как сотрудники различных учреждений, эксперты, советники и консультанты. Международные связи экономического факультета весьма разносторонни. Факультетская библиотека насчитывает десятки тысяч единиц хранения и аккумулирует международную экономическую периодику. Добавим к этому еще два штриха. Польские экономисты имеют в Варшаве свое кафе, которое так и называется «У экономистов», а «История экономической мысли» (учебник) начинается с характеристики экономических взглядов Николая Коперника, создателя гелиоцентрической системы мира.

Но чем же интересен новый польский учебник политической экономии, в чем его, как говорят в ВАКе, научная новизна? Чем он отличается от своих современных собратьев, в частности, от учебника, сначала опубликованного в журнале «Экономические науки»?

Нестандартность книги начинается с вполне традиционной первой главы «Предмет и метод политической экономии», которая заканчивается параграфом «Так называемый кризис политической экономии и его социальный смысл». Авторы фиксируют новую группу явлений, связанных с общественным процессом хозяйствования: до сих пор они (явления) описываются, но не объяснены политической экономией. Например, мировая экономика как мирохозяйственная целостная система, в которую входят капиталистические и социалистические страны. В мирохозяйственную систему включены развивающиеся страны с докапиталистическим уровнем развития производительных сил и общественных отношений. Происходит относительное уменьшение на планете населения промышленно развитых стран и увеличивается разрыв между уровнями экономического развития различных стран. Одно из оснований политической экономии — формационный подход. Он постулирует историческую сменяемость формаций, переходные периоды между ними. Но наблюдаемая в современном мире рядоположенность стран различных общественно-экономических формаций с неоднозначным исходом их взаимодействия действительно требует корректировки исторических постулатов политической экономии. Далее мы увидим, в каком направлении польские политэкономы ищут разрешения этой проблемы.

Вторая группа явлений планетарной экономики связана с уменьшением запасов природных ресурсов, в том числе чистой воды и атмосферного воздуха. Это приводит к экологическим ограничениям экономического роста и необходимости воспроизводства таких компонентов окружающей среды, которые еще недавно казались бесконечными запасами природы. Перед политической экономией встает остроактуальный вопрос о собственности человечества как такового, о планетарной сущности общественного богатства и его экологических ограничениях, о способах его справедливого распределения. Распределения не только между классами, но между народами и социальными системами, интересы которых далеко не тождественны.

Говоря о социалистической экономике, авторы считают неадекватными теоретические предпосылки оптимальности централизованных народнохозяйственных планов и возможности расчетного согласования экономических интересов. По их мнению, рациональность экономического поведения на микроуровне недооценивается. Мы могли бы добавить к этому перечню еще ряд явлений, не объяснимых ни законами обобществления, ни законом стоимости, ни законами воспроизводства (например, явления дефицита, «ничьей» собственности и др.).

Можно ли трудности анализа явлений в традиционной экономической науке квалифицировать как кризис политической экономии? Ответ авторов учебника однозначен: нет, это не кризис, ибо это все не означает ни разрушения науки, ни смены ее предмета, ни замены ее метода. В самом деле, если общественное производство богатства, его распределение, отношения собственности на факторы производства и его результаты не разрушаются, то предмет политической экономии не устранен. Объект и предмет экономической науки неизмеримо усложнился, вырос до планетарных масштабов. Но это значит, что отжившие подходы должны уступить место новым методам квалификации и квантификации экономических явлений и процессов, их моделирования и изложения с помощью соответствующих категорий.

Наш читатель уже заметил, как сближаются в рассматриваемой книге некоторые парадигмы и для капиталистической, и для социалистической экономики. Это сближение перерастает в попытку выявить, что же действительно общего в капиталистической и социалистической экономике, и чем они действительно различаются.

Неумелое или преждевременное обобществление производства чревато ухудшением функционирования экономики, снижением уровня жизни, в пределе — саморазрушением экономической системы. Если неумелыми преобразованиями и управлением экономика разрушается, то какое из зол должен выбирать рабочий класс и все трудовое население: динамичную рыночную экономику с элементами буржуазного права или кризис экономики с централизованно-бюрократическим хозмеханизмом? В книге подробно обсуждаются проблемы устойчивого функционирования экономической системы, которая есть фундамент общественной формации и ее развития. Если рушится экономическая система, то рушится и формация. Переход от формации к формации весьма существенно зависит от стабильного функционирования экономики, от ее функций по жизнеобеспечению общественной системы. Вторая часть книги «Категории и законы политической экономии» описывает общие свойства экономических систем товарного производства. В главах об экономическом равновесии, использовании производственных ресурсов в экономике, о планировании, бюджете государства проблемы капстран и соцстран излагаются в сравнении, что весьма импонирует читателю. Например, в главе о планировании рассматривается экономический механизм и сущность планирования вообще, а затем специфика планирования в рыночной экономике (капстраны), централизованное планирование в социалистической экономике. Здесь же обсуждаются оптимизационный и социальный аспекты планирования.

Отдельная глава посвящена циклическому развитию капиталистической экономики, а также анализу эффективности государственного воздействия на цикл в условиях ГМК. Следом рассматривается специфика роста социалистической экономики, где вводится понятие ступенчатого роста, обсуждаются причины его колебаний, связанные с нарушениями инвестиционного равновесия в социалистической экономике в результате чрезмерной склонности к инвестициям.

Сельское хозяйство и сфера услуг рассматриваются в отдельных главах, при этом проблема земельной ренты не закрывает специфику решения продовольственной проблемы в капстранах и соцстранах. Особое внимание уделено семейной экономике в сельском хозяйстве и развитию индивидуальных хозяйств в польском сельском хозяйстве.

Третья часть книги посвящена развитию экономических систем. Она описывает эволюцию капиталистического предпринимательства, выделяет этапы развития экономической системы капитализма. В заключительной главе книги «Эволюция системы функционирования социалистической экономики» рассматриваются административно-приказная и параметрическая системы ее функционирования.

Первая из них характеризуется непосредственным управлением экономикой из центра с помощью директив и постановлений, вторая — опосредованным, с помощью экономических инструментов управления (цен, зарплаты, кредита, ренты, налогов и т. д.). Таким образом, параметрическое управление — это управление из центра экономическими методами.

Сосредоточиваясь на макроэкономических проблемах, центр регулирует экономические параметры народного хозяйства в данной стране. Допускаются и смешанные административно-параметрические системы. Это допущение лежит в основании градаций перехода от приказной системы к параметрической, когда в рамках первой появляются элементы экономического регулирования, затем они расширяются, и система превращается сначала в смешанную, административно-параметрическую, затем — в чисто параметрическую. Авторы избегают обсуждения коллизий, сопровождающих эти преобразования систем управления функционированием социалистической экономики. Среди соцстран, которые дальше всех отступили от административно-приказного принципа, названы Югославия и Венгрия. В этом же направлении развивается экономическая реформа в Польше.

Развитие капиталистической экономики в долгосрочной перспективе рассматривается авторами с помощью нескольких гипотез. Они основаны на экстраполяции долговременных тенденций циклического развития или преодоления циклических и структурных кризисов. Подчеркивается значение экс-

тенсивного развития капитализма на планете для разрешения кризисов перепроизводства. Ничто не указывает на то, пишут авторы, что капитализм исчерпал свои адаптационные способности и возможности преодоления кризиса. Нельзя исключить, что в ближайшей перспективе капитализм сдвинется с состояния теперешней стагнации и выйдет на новый этап экономического роста.

В целом, авторы, конечно, не уклоняются от обсуждения проблем марксистской теории общественно-экономических формаций, уделяя особое внимание механизмам перехода от одной формации к другой. Этот материал расположен в первой части книги. Наряду с этим дается представление о концепциях У. Ростоу, Й. Шумпетера, Дж. К. Гэлбрейта, Д. Белла, Ж. Фурастье и др. Марксистскую теорию формаций, считают авторы, нельзя признать законченной системой, не требующей новых исследований и обобщений, остаются еще вопросы к к прошлому и будущему, которые следует задавать.

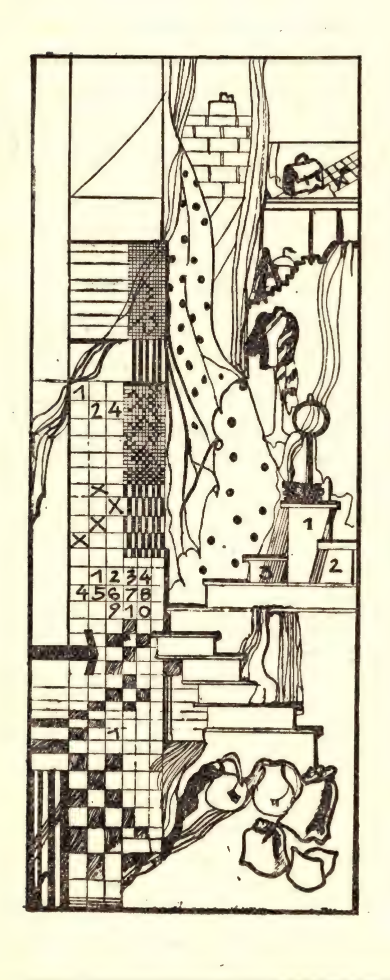
Книге польских экономистов присущ спокойный, мы бы сказали эпический тон, приличествующий приобщению молодежи к глобальным проблемам и судьбам человечества. Весьма удачно сделан акцент на диалектике общечеловеческих и классовых интересов при анализе мировой экономики, глобальных опасностей и проблем, при характеристике нового политико-экономического мышления.

В книге присутствует атмосфера мировой экономической мысли. Приятно непровинциальное обращение к марксистским и немарксистским концепциям и авторам, среди которых К. Маркс, Ф. Энгельс, В. И. Ленин, В. Леонтьев, В. Немчинов, В. Новожилов, О. Ланге, Т. Котарбинский, М. Калецкий, К. Адамецкий, Э. Липиньский, Я. Щепаньский, Ю. Паестка, Я. Корнаи, Дж. Кейнс, Дж. Гэлбрейт, Ф. Тейлор, М. Вебер, Д. Кларк, Й. Шумпетер, Э. Денисон, Д. Медоуз и др.

Учебник содержит модели экономики, систему категорий, математический аппарат, статистику и ситуационные иллюстрации. Он оставляет столь необходимое для студентов ощущение открытости экономической науки, где есть возможность творческой самореализации для пытливого и талантливого молодого ума.

Мы были бы неправы, если бы умолчали о том, что книга дает основания и для теоретической довольно острой полемики с авторами. Но мы хотели бы сначала заинтересовать читателей польским вариантом учебника политической экономии, высказать пожелание о целесообразности перевода и публикации учебника на русском языке, по крайней мере — для методической помощи советским политэкономам в это сложное для преподавателей-гуманитариев время.

ПРИЕМ ВЕДЕТ ДОКТОР БУТЕЙКО



Нашим читателям доктор К. П. Бутейко был представлен статьей «Болезнь — глубокое дыхание» в № 9 за 1988 г. Количество откликов и писем на эту статью превзошло все ожидания. На некоторые из них мы сумели ответить сами, на другие попросили ответить доктора, но большую часть нам пришлось передать в кооператив «Дыхание», и нам пообещали, что они тоже не останутся без ответа.

Для публикации мы выбрали наиболее часто встречающиеся вопросы и пришли на прием к доктору.

Итак, читателей консультирует кандидат медицинских наук Константин Павлович Бутейко.

«ЭКО»: — Доктор, почти каждое письмо содержит просьбу опубликовать подробно вашу методику. Почему Вы не захотели полностью раскрыть ее секреты!

— Многие считают, что достаточно инструкции, чтобы вылечиться. Самое печальное, что этого же мнения придерживаются и специалисты. Со всей ответственностью могу сказать, что по методике, инструкции вылечиться удавалось приблизительно одному из тысячи, но и этот один не избегал ошибок. Нам приходилось принимать на лечение тех, кто занимался самостоятельно. В луч-

шем случае у них не было положительных сдвигов, а при проверке оказывалось, что этот человек, досконально изучив инструкцию, делал почти все наоборот.

Наш метод можно преподать лишь непосредственно. На обучение обычно уходит десять занятий. И дело не в том, что метод очень сложен. Я бы даже сказал, что он очень прост, и суть его может уложиться всего в одну рекомендацию — уменьшение глубины дыхания. Но следовать ей очень трудно.

Чаще всего пишут, и письма в редакцию лишнее тому подтверждение: «Читал вашу лекцию, произвела впечатление, расскажите подробней, как можно лечиться задержкой дыхания». Такие просьбы — лишнее свидетельство того, что человек абсолютно ничего не понял. Не понял даже, что задержка не лечит, а измеряет дыхание.

К сожалению, невозможно создать такую инструкцию, которая сразу же поможет большинству нуждающихся, как невозможно стать врачом только по бумажкам. А задача больного — с нашей помощью стать врачом самому себе.

«ЭКО»: — Когда метод станет широко доступным, чтобы к нему мог прибегнуть каждый, у кого есть в этом необходимость?

— Приказом министра здравоохранения СССР № 591 от 30 апреля 1985 г. «мой» метод рекомендуется к широкому распространению. Но все дело в том, что я не мог бы и не подписывался под тем, что там предлагается, потому что ни я, ни те люди, которых я считаю своими учениками, тоже не принимали участия в разработке рекомендуемых инструкций. Рекомендации же состоят как раз из задержек дыхания, которые не могут быть методом лечения — об этом я только что сказал...

Кроме того, меня пугает, что инструкцию для детей, которая создана в 1-м Московском медицинском институте, написали люди, которые сами так и не смогли освоить метод. А инструкция для взрослых называется «Ограничение легочной вентиляции задержками на выдохе», то есть содержит грубейшую ошибку уже в самом названии. Искажено не только название, но и сам принцип, и суть метода. К сожалению, это сделано Минздравом СССР без согласования с автором. Я даже в соавторы не попал.

Я писал, просил, категорически запрещал рассылать инструкции без предварительной подготовки врачей. И вот теперь по стране гуляют эти безграмотно составленные документы, и моя основная забота — как-то их обезвредить. Что же касается подготовки врачей, то пока их обучать негде. Если бы мне вернули лабораторию в Институте физиологии, закрытую в 1968 г. по звонку тогдашнего министра здравоохранения СССР Б. В. Петровского, то на ее базе мы сами могли бы создать центр специализации.

«ЭКО»: — **Если Вы считаете, что метод ВЛГД может принести пользу и больным, и здоровым, почему бы не обучать все население по телевидению?**

— Я предлагал Центральному телевидению свои услуги. Но на первом этапе все же необходимо обучение врачей. Хотя бы ради восстановления принципа Гиппократа: «Сначала излечись сам». Не секрет, что доля здоровых среди наших врачей поразительно низка... У нас и специализация часто происходит совсем по другому принципу: чем болею, на том и специализируюсь.

Кстати, совсем недавно по ЦТ специалист по дыханию на всю страну давал пояснения к «оздоровляющей» глубокодыхательной гимнастике и говорил о ее несомненной пользе... Если бы была возможность хотя бы этой пропаганде поставить заслон.

«ЭКО»: — **В психологической литературе описываются различные приемы аутотренинга (АТ), основанные как раз на применении глубокого дыхания. После вашей статьи некоторые читатели усомнились в надежности этих приемов и хотят более подробно ознакомиться с вашими научными работами.**

— У меня более 50 работ в научных журналах. Их можно найти по запросу в Центральной медицинской библиотеке. Что же касается применения глубокого дыхания в АТ, я бы воздержался пока комментировать, потому что никто и никогда не измерял дыхание человека в момент аутотренинга, и мы не знаем, что же там происходит. Хотя могу сказать, что расслабление — фактор более всего способствующий уменьшению глубины дыхания.

Наша цель — научить управлять дыханием для исправления самого стереотипа дыхания. При этом мы избегаем гипноза и внушения, чтобы человек остался независимым от кого-либо и тренировался самостоятельно, развивая заложенную самой природой способность организма к саморегуляции.

«ЭКО»: — **Что общего между методикой ВЛГД и многочисленными дыхательными гимнастиками, например гимнастикой Стрельниковой? Как соотносится система йогов с вашей теорией?**

— Во-первых, любая гимнастика ставит своей целью упражнять дыхание, что-то сотворять с ним в течение, например, часа. Но никто не измерял его во время тренировки. И никто не исследовал, что же происходит в остальные 23 часа, как повлияют упражнения на основное — базальное — дыхание? Делаются они в этом смысле полностью бесконтрольно.

Свой метод я бы скорее назвал антигимнастикой, потому что это не разовое лечебное мероприятие, а переход, как я уже сказал, к новому стереотипу дыхания, который обязательно должен осуществляться под контро-

лем — с помощью аппаратов или, как мы это делаем сейчас, с помощью измерения задержки. Смысл наших тренировок в нормализации базального дыхания, в приведении его от глубокого к норме.

Во-вторых, большинство дыхательных гимнастик направлены на регуляцию разных параметров дыхания, с целью улучшить вентиляцию легких. Можно, конечно, произвольно попытаться воздействовать на любой из компонентов дыхания: глубину, частоту или делать задержки. Но, согласно законам физиологии, организм пытается сопротивляться изменению своих ритмов. И если он испытывает повышенные физические нагрузки и вынужден усиливать вентиляцию легких, то растет глубина дыхания, когда же и этот ресурс исчерпан, включается частота. Учащение дыхания уже указывает на перегрузку функции системы. Поэтому смысл есть только в регуляции объемных функций: глубина вдоха-выдоха.

Повторяю, все дыхательные гимнастики, основанные на регуляции частоты или на задержках дыхания, не свойственных естественному дыханию, не могут быть научно обоснованными. Остается один путь — воздействие на глубину дыхания: дыши глубже или не дыши глубоко. Любой другой вариант просто не имеет физиологического смысла.

Гимнастика Стрельниковой не является исключением. В какую сторону изменяется дыхание: то ли оно углубляется, то ли, напротив, уменьшается и как эти упражнения влияют на базальное дыхание? Никаких объективных данных у нас нет. Что происходит во время занятий этой гимнастикой ни по частоте, ни по объему, ни по легочной вентиляции никогда не измерялось. Все прочее — досужие домыслы.

Стрельникова предлагает резкий, шумный вдох носом, затем зажим грудной клетки. Резкий наклон мешает глубокому вдоху. Здесь нет логики: если вы хотите усилить дыхание, зачем мешать вдоху, а если хотите уменьшить дыхание, то зачем так усиленно шмыгать носом? Недаром гимнастика называется парадоксальной. Первые 10—12 глубоких вдохов у тяжелых больных вызывают все признаки недостатка CO_2, потом из-за интенсивных движений повышается выработка углекислого газа. Дыхательная мускулатура более слабая и быстрее устает, а поперечно-полосатые мышцы диафрагмы более выносливы, и через некоторое время начинается минимизация вдоха.

При интенсивной тренировке нетяжелые больные действительно могут добиться эффекта. Правда, есть опасность, что, привыкнув делать интенсивные вдохи, больной бросает выполнять упражнения, углубляет дыхание, и отдаленные результаты могут оказаться плачевными.

Что же касается йогов, то мы лишь знаем о их сверхвыносливости и, простите, все же понятия не имеем, как они этого добиваются. Могу только сказать, что отрывать дыхание йогов от всей системы скорее опасно, чем полезно. А само их дыхание тоже не исследовано: каков там уровень CO_2 в разных фазах? Неизвестно.

В Москве как-то пытались исследовать одного йога, но ни по одному параметру его дыхание не отличалось от обычного. Да и то, что он йог, следовало лишь из его собственного утверждения... Я бы с огромным интересом исследовал параметры дыхания настоящих йогов, и только после этого стал бы что-либо утверждать или отрицать.

«ЭКО»: — **Одним из показателей здоровья считается жизненный объем легких. Многих волнует, не нарушится ли легочная вентиляция и не уменьшится ли объем легких при неглубоком дыхании?**

— Еще не было случая в моей практике, чтобы у человека, находящегося, как мы говорим, «в методе», не увеличился бы жизненный объем легких. Уверяю, что именно вследствие этого. У больного легочным заболеванием при жизненном объеме легких 1 литр через 4 месяца занятий ВЛГД объем легких становится 4 литра. И это не единичный случай.

А глубокое дыхание — основной фактор, поражающий легкие, уменьшающий их жизненный объем.

«ЭКО»: — **Можно ли вашим методом лечить грудного ребенка?**

— Можно, но от родителей это требует определенного мужества и последовательности. Ребенку надо туго пеленать живот, следить, чтобы он спал только на животе и у него не было недостатка в свежем воздухе.

«ЭКО»: — **Мы привыкли к точности: сколько минут или часов надо тренироваться, сколько длится сама тренировка, до еды или после? Можно ли тренироваться на улице?**

— Тренироваться можно в любую свободную минуту, но важно, чтобы этих тренировок набиралось не менее трех часов в сутки. При этом эффект будет стойким, если от тренировок вы со временем перейдете к постоянному дыханию в новом режиме. Об этом я говорил уже не раз.

Акт пищеварения сопровождается углублением дыхания и совладать с ним в этот момент довольно трудно, но тем необходимее тренировка.

Конечно, свежий воздух — одно из основных условий тренировки, но не надо стараться заглотить его побольше. Эффект будет обратным ожидаемому.

«ЭКО»: — **Несмотря на то, что в вашей статье писалось об этом, во многих письмах есть и такой вопрос: «Если уж так необходимо бо́льшее содержание CO_2 в ор-**

ганизме, то, может быть, полезно и курение! Может быть, лучше дольше находиться в непроветриваемом помещении!

— Курение и никотин углубляют дыхание, отравляют организм. К тому же при этом вы вдыхаете вовсе не углекислый, а угарный газ. То же самое относится к душному помещению.

«ЭКО»: — **Можно ли лечить дыханием эпилепсию!**

— Это заболевание связывают с гипервентиляцией, а гипервентиляция — результат глубокого дыхания. Англичане предложили больному эпилепсией надевать мешок на голову, но почему-то никому не пришло в голову просто уменьшить глубину дыхания.

«ЭКО»: — **Как объяснить непроизвольную зевоту: ведь это очень глубокий вдох!**

— При зевоте обычно широко окрывают рот, но, тем не менее, это не глубокий вдох: мышцы гортани стараются препятствовать вдоху. Зато после зевка человек успокаивается, расслабляется, и его дыхание становится почти незаметным. Но лучше все же зевать с закрытым ртом.

Поначалу, когда человек только начинает тренироваться, его мучает непреодолимая зевота, она же помогает ему найти оптимальный для тренировки уровень глубины дыхания. В Японии, например, зеванием пользуются как методом лечения.

«ЭКО»: — **При физических нагрузках дыхание углубляется, так что же — физические упражнения вредны!**

— Ни в коем случае. Только полезны, и в статье я об этом тоже писал. В движении, при нагрузках растет уровень CO_2 в крови, ускоряется обмен веществ. Так что дыхание по отношению к обмену веществ при нагрузке более поверхностно, чем в покое. Если же к физической нагрузке добавить еще и метод, получается двойной эффект. Попробуйте уменьшить дыхание во время тяжелой физической работы, и вы сами сможете оценить это.

«ЭКО»: — **Имеет ли какое-либо соприкосновение ваш метод с бегом трусцой!**

— По-моему я уже все сказал о пользе физических нагрузок. Могу добавить, что я разработал методику бега трусцой с применением ВЛГД. Те, кто пользовался ею, отмечают ощутимый положительный эффект.

«ЭКО»: — **Как влияют на дыхание водные процедуры вообще и парная баня в частности!**

— Парной бане сопутствуют сразу три полезных фактора: во-первых, при повышении температуры тела ускоряется обмен веществ и, соответственно, повышается уровень CO_2. Кстати, основной фактор простудных заболеваний в том и состоит, что при охлаждении обменные процессы замедляются и появляется благо-

приятная среда для развития болезни; во-вторых, при потении из организма выводятся шлаки; а в-третьих, в очень горячем воздухе глубокий вдох вызывает боль, и человек непроизвольно уменьшает дыхание. Для тех, кто боится бани, могу лишь посоветовать — попробуйте входить в парную, «включив» минимальное дыхание.

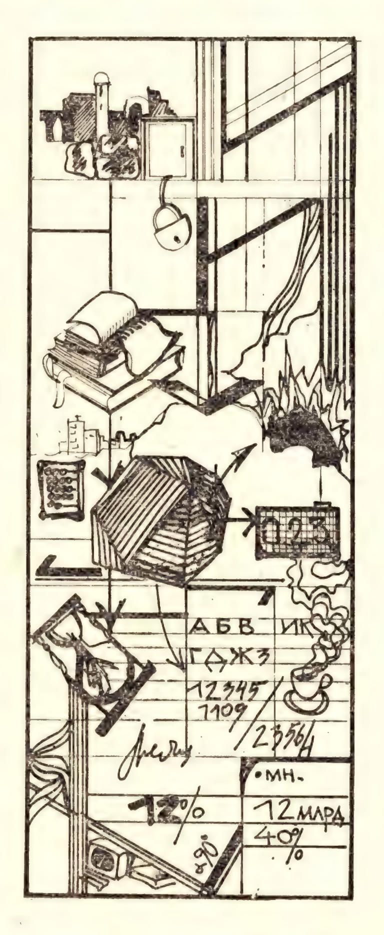
Что касается других водных процедур, то надо хорошо помнить, какие факторы углубляют, а какие уменьшают дыхание. Бросаясь в холодную воду, вы непременно сдержите дыхание, а интенсивно плавая в проруби повысите уровень CO_2 за счет движений. Поэтому лучший способ закаливания — не постепенное охлаждение, а обливания, моржевание и так далее. Закаливание лучше всего начинать с ног — босиком по снегу, пока ступни не начнут гореть.

Больше доверяйте своим наблюдениям за самочувствием и делайте выводы.

«ЭКО»: — Некоторые читатели заметили «несоответствие» в тексте статьи. Вы пишете, что постепенно пришли к выводу, что методу ВЛГД не нужны побочные рекомендации. Но если даже избавиться от глубокого дыхания, но продолжать употреблять алкоголь, курить, объедаться, не нагружать мышцы физическими упражнениями, то болезней не избежать. А значит, будет дискредитироваться сам метод!

— Более того, добавлю, что при таком ассортименте гораздо труднее освоить метод. И об этом я тоже писал. Противоречий здесь никаких нет.

Раз это продолжает вызывать вопросы, повторю еще раз: душное помещение, плохая ионизация воздуха, ядохимикаты, выделения поролона, вообще синтетика, лаки, краски, антимоль, наф-



талин,— все это срывает дыхание. Поэтому, чем богаче обставлена квартира, тем она более ядовита, тем труднее в ней дышать. В душных помещениях люди падают в обморок именно из-за дефицита углекислого газа.

Углубляют дыхание стресс, громкий эмоциональный разговор. Возможно, поэтому еще говорят, что молчание золото...

«ЭКО»: — **Можно ли, опираясь на вашу теорию, в повседневной жизни стараться всегда дышать менее глубоко?**

— Прекрасный вопрос, спасибо читателю. Это как раз тот отдаленный результат, к которому мы стремимся, когда говорим о постепенном переходе от регулярных тренировок к новому стереотипу дыхания.

«ЭКО»: — **Многие спрашивают, куда им обращаться за помощью, кроме Новосибирска. Есть ли отделения вашего кооператива в других городах страны?**

— В любом городе есть справочная служба 09. Спрашивать нужно кооператив «Дыхание». А в Новосибирске наш адрес таков:

630117 Новосибирск,
ул. Арбузова, д. 6,
Медсанчасть № 1,
кооператив «Дыхание»
тел. 32-02-81

«ЭКО»: — **Большое, доктор, спасибо от всех наших читателей.**

— Будьте здоровы!

Вопросы читателей задавала
кор. «ЭКО» Мириам ЛЕВИНА

ЕЩЕ РАЗ НАПОМИНАЕМ ЧИТАТЕЛЯМ, ЧТО ПРОШЛО БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ С ТЕХ ПОР, КАК МЫ ОПУБЛИКОВАЛИ ГЛАВЫ ИЗ КНИГИ ДЕЙЛА КАРНЕГИ «КАК ПРИОБРЕТАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ» (ЭКО. 1978. №№ 4—6; 1979 № 1—3). РОВНО СТОЛЬКО ЖЕ ЛЕТ МЫ ВЫНУЖДЕНЫ БЫЛИ ОТВЕЧАТЬ ВЕЖЛИВЫМ ОТКАЗОМ НА МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПИСЬМА ЧИТАТЕЛЕЙ С ПРОСЬБОЙ НАПЕЧАТАТЬ ПОСЛЕДНИЕ ГЛАВЫ ЭТОЙ КНИГИ.

В «ЭКО» № 4 ЗА 1989 ГОД МЫ С ПОМОЩЬЮ МИССИС КАРНЕГИ СУМЕЛИ ВСЕ ЖЕ ПОЗНАКОМИТЬ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ С ВВЕДЕНИЕМ В НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ СЕМЕЙНОГО СЧАСТЬЯ, НО ЭТОТ КОМПРОМИСС ЛИШЬ ПОДОГРЕЛ СТРАСТИ ВОКРУГ ОПУЩЕННЫХ ГЛАВ. ЭТО НАВЕЛО НАС НА МЫСЛЬ, ЧТО БЛАГОПОЛУЧИЕ В СЕМЬЕ, ВИДИМО, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЯВЛЯЕТСЯ ГАРАНТОМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УСПЕХОВ, И СНЯЛО ВОПРОС О «НЕПРОФИЛЬНОСТИ» ПОДОБНЫХ МАТЕРИАЛОВ В НАШЕМ ЖУРНАЛЕ.

УСТУПАЯ НАСТОЙЧИВЫМ ПРОСЬБАМ ЧИТАТЕЛЕЙ И НАШИМ СОБСТВЕННЫМ ЖЕЛАНИЯМ, А ТАКЖЕ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПОЛУЧЕННЫХ ЗНАНИЙ, МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ ОЗНАКОМИТЬСЯ С НЕ ПУБЛИКОВАВШЕЙСЯ У НАС РАНЕЕ ЧАСТЬЮ КНИГИ. У ВАС ТЕПЕРЬ ЕСТЬ РЕДКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ СРАВНИТЬ «ПОКАЗАНИЯ» СУПРУГОВ И СДЕЛАТЬ ДЛЯ СЕБЯ ВЫВОДЫ. ПРИ ЭТОМ ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ ВЫВОДЫ СДЕЛАЛИ ОБЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ. ИТАК, ЧАСТЬ ПЯТАЯ ИЛИ:

СЕМЬ ПРАВИЛ, КОТОРЫЕ СДЕЛАЮТ ВАШУ СЕМЕЙНУЮ ЖИЗНЬ СЧАСТЛИВЕЕ

Дейл КАРНЕГИ

Глава 1. БЫСТРЕЙШИЙ СПОСОБ ВЫРЫТЬ МОГИЛУ ВАШЕМУ СУПРУЖЕСТВУ

Семьдесят пять лет тому назад французский император Наполеон III, племянник Наполеона Бонапарта, влюбился в Марию Евгению Игнасию Августину де Монвихо, графиню Тебскую — самую красивую женщину в мире. Советники предостерегали его, что она — всего-навсего дочь незначительного испанского графа. Но Наполеон ответил: «Ну и что же?» Ее грация, юность, очарование, красота на-

полняли его божественным счастьем. В речи, произнесенной с трона, он бросил вызов всей нации: «Я предпочел женщину, которую люблю и уважаю, женщине, ненавистной мне».

У Наполеона и его молодой жены были здоровье, богатство, власть, слава, красота, любовь, поклонение — все необходимое для полного счастья и любви. Но, увы, священное пламя вскоре затрепетало, жар остыл и превратился в пепел. Наполеон мог сделать Евгению императрицей, но ни сила его любви, ни мощь его трона не могли удержать ее от бесконечных скандалов.

Терзаемая ревностью, пожираемая подозрительностью, она врывалась к нему в кабинет, когда он занимался государственными делами. Она прерывала важнейшие совещания, отказывалась оставить его одного из вечного опасения, что он будет встречаться с другой женщиной.

Наполеон, владелец дюжины роскошных дворцов, император Франции, не мог найти уголка, где бы он мог остаться наедине с собой.

Чего же Евгения добилась всем этим?

Цитирую захватывающую книгу И. Э. Рейнгарда «Наполеон и Евгения. Трагикомедия империи»: «И вот нередко случалось, что по вечерам Наполеон, в мягкой шляпе, надвинутой на глаза, украдкой выходил из дворца через маленькую боковую дверь и в сопровождении одного из своих приближенных действительно направлялся к какой-нибудь ожидавшей его прекрасной леди или просто бродил, как в старые времена, по городу, проходя по таким улицам, какие императоры встречают, может быть, только в сказках, дыша воздухом несбывшихся желаний».

Вот к чему привели нападки Евгении.

Действительно, она сидела на французском троне. И верно, что она была красивейшей женщиной мира. Но ни королевство, ни красота не могут спасти любовь от яда придирок и нападок. Евгения могла бы, как пророк Иов, стенать: «То, чего я больше всего боялась, обрушилось на меня». Обрушилось на нее? Она сама обрушила это на себя, бедняжка,— своею ревностью и своими придирками.

Из всех адских изобретений, когда-либо придуманных всеми дьяволами для разрушения любви, нападки и упреки — убийственней всего. Они действуют безотказно, как укусы королевской кобры. Они всегда уничтожают, всегда убивают.

Жена Льва Толстого узнала это, когда было уже слишком поздно. Перед смертью она призналась своим дочерям: «Я виновата в смерти вашего отца». Дочери не ответили. Обе они плакали. Они знали, что мать говорила правду,— это она убила отца своими постоянными жалобами, вечной критикой и нападками.

Но ведь были все предпосылки к тому, чтобы граф Толстой и его жена были счастливы. Он был одним из известнейших писателей всех времен и народов. Два его шедевра — «Война и мир» и «Анна Каренина» — всегда будут ярко сиять среди литературных сокровищ мира.

Кроме славы, у Толстого и его жены были богатство, высокое социальное положение, дети. Вначале их счастье казалось слишком совершенным, слишком большим, чтобы долго продолжаться. Они вместе преклоняли колена и молили всемогущего Бога, чтобы оно не кончилось.

Постепенно Толстой удивительно изменился. Он превратился в совершенно другого человека. Он стал стыдиться своих книг, и посвятил свою жизнь писанию статей, в которых призывал к миру, прекращению войн и уничтожению бедности.

Он — человек, который, по собственному признанию, в юности совершил все мыслимые грехи, стал пытаться буквально следовать учению Иисуса. Он роздал все свои земли, сам работал в поле, пахал, косил. Сам чинил свою обувь, подметал комнату, ел из деревянной миски и пытался любить своих врагов.

Жизнь Льва Толстого превратилась в трагедию, и причиной ее была женитьба. Его жена любила роскошь, которую он так прези-



рал. Она жаждала славы и рукоплесканий, а для него это были ничего не значащие пустяки. Она желала денег и драгоценностей, а он веровал в то, что богатство и частная собственность — грех.

Долгие годы она изводила его за то, что он хотел безвозмездно отказаться от авторских прав. Она требовала денег, которые он мог получить за свои книги.

В начале своего супружества они были несказанно счастливы, но сорок восемь лет спустя он с трудом мог ее выносить. Иногда вечером его старая, убитая горем жена становилась перед ним на колени и просила прочитать вслух те изумительные слова любви, которые он писал ей в своем дневнике пятьдесят лет назад. И когда он читал о тех, навсегда ушедших счастливых днях, они оба плакали. Как разительно отличалась жизненная действительность от романтической мечты давних лет.

В конце концов, в возрасте 82-х лет, Толстой оказался не в состоянии выносить трагедию своей семейной жизни и в снежную октябрьскую ночь 1910 года убежал от своей жены в холод и мрак, сам не зная, куда он направляется. Одиннадцать дней спустя он скончался на маленькой железнодорожной станции. Перед смертью он запретил ее пускать к нему. Такова была цена, заплаченная графиней Толстой за свои истерики *.

Читателю может показаться, что у нее было достаточно причин для упреков и жалоб. Допустим. Но не в этом дело. Вопрос в следующем: помогли ли ее нападки и жалобы, или, наоборот, бесконечно ухудшили дело?

«Думаю, я была ненормальной»,— сказала она сама, когда было уже слишком поздно.

Трагедией жизни А. Линкольна также была его женитьба. Заметьте, не его убийство, а его брак. В течение 23 лет он почти ежедневно пожинал «горчайшие плоды неудачного супружества»,— писал его друг и коллега Герндон. И это еще мягко сказано, потому что почти четверть столетия миссис Линкольн изводила его и отравляла ему жизнь.

Она тоже всегда жаловалась, всегда критиковала своего мужа. Все у него было не так: он сутулился, ходил неуклюже, поднимал и ставил ноги, «как индеец». Ее раздражало, что его походка «не эластична», что в движениях нет грации, передразнивала его, требуя, чтобы он ходил, вытягивая носки, как учили ее в пансионе мадам Ментель в Лексингтоне. Ей не нравилось, как торчат его большие уши. Она даже упрекала его в том, что у него недостаточ-

* Это одна из многих версий о последних днях жизни великого писателя, с которой мы можем не согласиться (прим. ред.).

но прямой нос, выпячена нижняя губа, слишком большие руки и ноги, слишком маленькая голова.

Абрахам Линкольн и Мэри Тодд Линкольн были противоположностями во всем: в воспитании, происхождении, характерах, вкусах, в умственном кругозоре. Они постоянно раздражали друг друга.

«Громкий, пронзительный голос миссис Линкольн,— писал покойный сенатор Альберт Д. Бесеридж, наиболее авторитетный биограф Линкольна,— был слышен через улицу, а ее непрестанные вспышки ярости доносились до всех соседей. Ее гнев часто выражался не только в словах. Многие рассказывали о случаях, когда ее брань сопровождалась безобразными действиями, что соответствует действительности».

Иллюстрация: вскоре после свадьбы м-р и м-с Линкольн жили в Спрингфилде у миссис Джекоб Эрди — вдовы доктора, вынужденной держать пансион. Однажды во время завтрака разъяренная чем-то миссис Линкольн схватила чашку горячего кофе и швырнула в лицо мужу. Причем произошло это в присутствии других жильцов. Линкольн сидел, униженный и молчаливый. Миссис Эрди подошла к нему с мокрым полотенцем и вытерла лицо и одежду.

Резкость миссис Линкольн была такой глупой, такой свирепой и невероятной, что даже спустя 75 лет, читая о публично закатываемых ею позорных сценах, задыхаешься от негодования. В конце



концов она сошла с ума. Возможно, что ее характер был и раньше поражен начинающимся душевным заболеванием.

Изменили ли Линкольна все эти нападки, упреки, вспышки ярости? В каком-то смысле, да. Они безусловно изменили его отношение к жене и заставили пожалеть о своей женитьбе и, насколько это возможно, избегать ее присутствия.

В Спрингфилде было 11 адвокатов, и работы в городе им не хватало. Поэтому обычно они ездили верхом в окрестные селения на выездные сессии суда. Таким образом, они вели дела во всем спрингфилдском судебном округе. Другие адвокаты всегда по субботам возвращались и проводили уик-энд со своими семьями. Но Линкольн боялся возвращаться домой: три месяца весной и три месяца осенью он проводил в окрестностях города, не приближаясь к Спрингфилду.

Вот каких результатов добились миссис Линкольн, императрица Евгения и графиня Толстая. Они не внесли ничего в свою жизнь, кроме трагедий. Они погубили то, что больше всего лелеяли. «Многие жены сами вырыли могилу своей супружеской жизни, углубляя ее постепенно своими мелочными придирками»,— писала газета «Boston Post».

Итак, первое правило сохранения счастливой семейной жизни: НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕ ПРИДИРАЙТЕСЬ!!!

Глава 2. ЛЮБИТЕ И НЕ МЕШАЙТЕ ЖИТЬ

«Я мог совершить в своей жизни много глупостей,— сказал Дизраэли,— но я никогда не собирался жениться по любви». И он оставался холостяком до 35-ти лет, а потом сделал предложение богатой вдове, которая была старше его на 15 лет. Она знала, что он не любит ее, знала, что он женится из-за денег! Поэтому поставила только одно условие: попросила его подождать год, чтобы дать ей возможность познакомиться с его характером. В конце этого срока она вышла за него замуж.

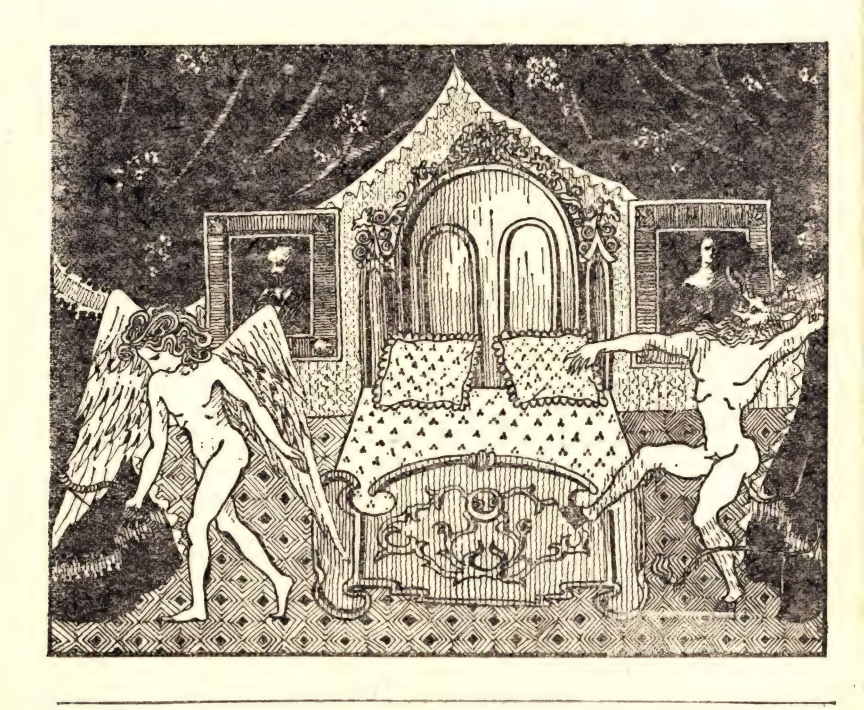
Выглядит довольно прозаически и меркантильно, не правда ли? Богатая вдова, избранная Дизраэли, не обладала ни юностью, ни красотой, ни блеском. Ее речь изобиловала грубейшими историческими и литературными ошибками, вызывающими смех. «Она никогда не знала, кто жил раньше — греки или римляне»,— говорили про нее. Ее вкусы в отношении одежды были странными, в отношении же меблировки — просто фантастическими. Но она была гениальна, положительно гениальна в важнейшей для брака вещи — в искусстве обращаться с людьми. Она и не пыталась противопоставить свой ум уму Дизраэли. Когда он возвращался домой, скучающий и утомленный после состязания в остроумии с герцогинями

на очередном рауте, Мэри Энн своей легкомысленной болтовней снимала его напряжение.

Дом, к его всевозрастающему удовольствию, был местом, где он мог «переобуть свой ум в домашние туфли» и насладиться теплом обожания. Часы, проводимые им дома со своей стареющей женой, были счастливейшими в его жизни. Она была его помощницей, наперсницей, советчицей. Каждый вечер он торопился домой, чтобы рассказать ей новости дня. И — это очень важно — что бы он не предпринимал, Мэри Энн просто не верила, что его может постигнуть неудача.

В течение тридцати лет Мэри Энн жила для Дизраэли и только для него. Даже свое богатство она ценила только потому, что оно облегчало его жизнь. И она стала его героиней. Он получил графскую корону уже после ее смерти, но когда он еще был членом Палаты общин, он убедил королеву Викторию даровать Мэри Энн дворянский титул. И в 1868 г. она стала виконтессой Биконсфилд.

Какой бы глупой или легкомысленной она не выглядела иногда перед обществом, он никогда не критиковал ее, и если кто-нибудь осмеливался ее высмеивать, он яростно бросался на защиту. Мэри



Энн не была совершенством, но в течение трех десятилетий она никогда не уставала хвалить своего мужа и восхищаться им. Результат? «Мы прожили вместе тридцать лет,— сказал Дизраэли,— и никогда мне не было скучно с ней».

Дизраэли никогда не скрывал, что Мэри Энн для него дороже всего на свете. «Благодаря его отношению ко мне,— говорила Мэри Энн друзьям,— моя жизнь представляла собой непрерывный поток счастья». Случалось, они шутили между собой: «Ты знаешь,— говорил Дизраэли,— как-никак, я женился на тебе только из-за твоих денег». И Мэри Энн отвечала: «Да, но если бы ты снова должен был сделать это, ты женился бы на мне по любви, не правда ли?». И он признавался, что это так.

Нет, Мэри Энн не была совершенством. Но Дизраэли был достаточно умен, чтобы предоставить ей быть самой собой.

«Первое, что необходимо усвоить в общении с людьми — это не мешать им жить в свое удовольствие, как они к этому привыкли, если только эти привычки не приходят в чересчур резкое противоречие с вашими»,— говорил Генри Джейн. Это настолько важно, что хочется повторить сказанное Г. Джейном.

Или, как заметил Лиланд Фостер Вуд в своей книге «Воспитание в семье»: «Для успеха в браке нужно гораздо больше, чем найти подходящего партнера: нужно также самому быть подходящим партнером».

Поэтому, если вы хотите счастливой семейной жизни, применяйте правило 2: НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ПЕРЕДЕЛАТЬ СВОЕГО ПАРТНЕРА.

Глава 3. ПОСТУПАЙТЕ ТАК

Главным соперником Дизраэли в общественной жизни был великий Гладстон. Не было ни одного спорного вопроса в Британской империи, по поводу которого они не расходились бы во мнениях. Но в одном они сходились: оба были исключительно счастливы в семейной жизни.

Уильям и Кэтрин Гладстон прожили вместе пятьдесят девять лет, верные и преданные друг другу. Мне нравится представлять, как Гладстон, самый выдающийся из английских премьер-министров, держа жену в объятиях, танцует с ней вокруг каминного коврика, напевая:

«Оборванец-муж и замарашка-жена,

Мы пропляшем и пробездельничаем вместе всю жизнь!»

Гладстон, опасный противник в парламенте, никогда и никого не осуждал у себя дома. Когда он утром спускался к завтраку и обнаруживал, что остальные члены семьи еще спят, он слегка возвышал голос, и в доме раздавалась загадочная песня, напоминаю-



щая о том, что самый занятый человек Англии в одиночестве ожидает завтрака.

Точно также поступала Екатерина Великая. Екатерина правила самой обширной из когда-либо существовавших империй. В ее власти были жизнь и смерть миллионов подданных. В политике она часто была жестоким тираном, развязывала бессмысленные войны и приговаривала к смертной казни десятки своих врагов. Однако если у повара подгорало мясо, она ничего не говорила. Она улыбалась и ела столь безропотно, что это могло бы быть прекрасным образцом для подражания американским мужьям.

Дороти Дикс — высший в Америке авторитет в области причин несчастных браков,— утверждала, что таковыми являются 50 % всех браков. Она уверена, что одна из причин, по которой разбивается много романтических мечтаний,— это бесплодная критика, разбивающая сердце самого критика.

Поэтому, если вы хотите сохранить счастливую семейную жизнь, помните правило 3: НЕ КРИТИКУЙТЕ!

Правда, если у вас появится искушение критиковать детей, я не скажу: «Не надо». Но прежде, чем критиковать ребенка, прочтите один классический образец американской литературы, который с разрешения автора мы перепечатываем здесь в сокращенном виде из «Ридерс Дайджест».

Эта небольшая статья написана в момент глубокого искреннего чувства, которое находит отклик у стольких читателей, что ее приходится постоянно переиздавать.

ОТЕЦ ЗАБЫВАЕТ

У. Ливингстон ЛАРНД

Слушай, сынок: говорю это, когда ты спишь, положив свою лапку под щеку. Светлые кудри прилипли к твоему влажному лбу. Я прокрался в твою комнату один. Несколько минут назад, когда я читал в библиотеке газету, на меня нахлынула волна жгучего раскаяния. С чувством вины я и пришел к твоей кроватке.

Вот о чем я думал, сынок: я был на тебя сердит утром, выбранил тебя, когда ты собирался в школу, так как вместо того, чтоб умыться как положено, ты только провел полотенцем по лицу. Я дал тебе нагоняй за то, что ты не почистил свои ботинки, сердито закричал на тебя, когда ты уронил что-то на пол.

За завтраком тоже не оставлял тебя в покое. Ты пролил чай и торопился есть, и клал локти на стол. Когда я уходил на работу, а ты, убегая к своим игрушкам, помахал мне рукой и крикнул: «До свидания, папа!»,— я нахмурился и произнес в ответ: «Не сутулься!».

А после обеда все началось с начала, Подходя к дому, я заметил, что ты играешь в шарики, стоя на коленях. На твоих чулках были дырки. Я унизил тебя перед товарищами, заставив идти перед собой к дому. «Чулки дорого стоят, и если бы ты сам должен был покупать их, ты был бы осторожнее». Услышать такое от отца!



Помнишь, как позже, когда я читал в библиотеке, ты боязливо вошел с настороженностью в глазах? Когда я взглянул поверх газеты, раздраженный тем, что мне помешали читать, ты заколебался у дверей. «Что тебе надо?»— огрызнулся я.

Ты ничего не сказал, но одним прыжком бросился ко мне, обвил руками мою шею и поцеловал меня с нежностью, которую не могла уничтожить даже моя черствость. И затем ты убежал вприпрыжку.

И вот, сынок, вскоре после этого газета выскользнула из моих рук и ужасный пронзительный страх овладел мною. Что сделала со мной моя скверная привычка? Привычка всегда обвинять, постоянно делать замечания. Все это доставалось тебе от меня только потому, что ты — мальчик. И не потому, что я не люблю тебя, а потому, что ожидал слишком многого от ребенка и мерил на свой аршин — аршин своего возраста.

В твоем же характере так много хорошего, верного. Это проявилось в твоем порыве. Теперь ничто иное не имеет значения, сын; я пришел к твоей постели в темноте и, пристыженный, встал перед тобой на колени.

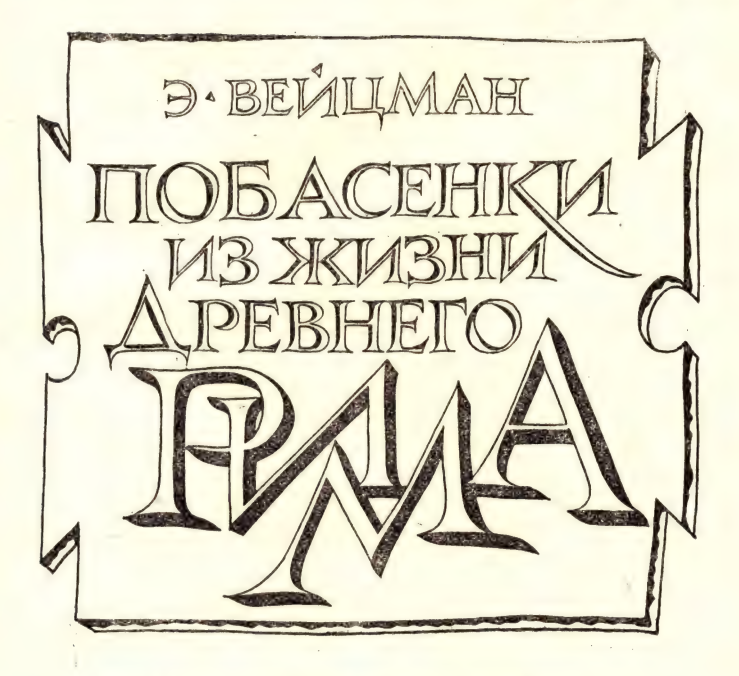
Это весьма слабое искупление вины, знаю, что ты не понял бы всего этого, если бы я сказал это тебе, когда ты не спишь. Но завтра я буду настоящим отцом. Буду дружить с тобой, буду страдать, когда ты страдаешь, и смеяться, когда ты смеешься. И прикушу свой язык, если с него готовы будут слететь раздраженные слова. Я всегда буду повторять, как заклинание: «Он всего лишь мальчик — маленький мальчик!».

Боюсь, что мысленно видел тебя взрослым. Но теперь, когда я вижу тебя здесь, усталым и свернувшимся в своей кроватке, вижу, что ты еще ребенок. Вчера еще мать носила тебя на руках, и твоя головка покоилась на ее плече. Я требовал слишком многого, слишком многого.

(Окончание следует)

Публикацию подготовила
Мириам ЛЕВИНА

Post scriptum



ЦЕЗАРЬ — ДИРЕКТОР РИМСКОЙ ФИЛАРМОНИИ

Отслужив в армии 25 лет, Цезарь вышел в отставку, и римский сенат предложил Гаю Юлию место директора столичной филармонии.

Однажды утром римский симфонический оркестр репетировал симфонию Помпония. Один оркестрант не был занят в первой части музыкального произведения. Поэтому в его нотах вместо бемолей, диезов и других нотных знаков было жирно начертано по-италийски «tacet» (тачет) — не играет.

Этот самый музыкант с тачетом торчал в фойе у мусорной урны, курил и что-то бормотал себе под нос. Здесь-то и застал его новый директор римской филармонии.

Как известно, Гай Юлий был поборником железной дисциплины как в армии, так и на гражданке. А тут вдруг музыкант плюет себе

в потолок в переносном смысле и в мусорную урну в самом прямом.

— Ты кто?— спросил Цезарь.

— Луций!

— Вижу, что Луций! — Цезарь знал всегда в лицо своих солдат.— Инструмент какой?

— Большой барабан.

— Стучишь, значит. А почему не в деле?— Цезарь кивнул в сторону репетиционного зала.

— Тачет у меня,— буркнул в ответ музыкант.

— Если ты, любезный, болен тачетом,— отчеканил Гай Юлий,— то пойди к врачу и возьми бюллетень!

МЫЛЬНОЕ ДЕЛО

В одно из первых консульств Цезаря в Риме пропало мыло и стиральные порошки. Однажды немытые граждане и гражданки вместе с немытыми чадами своими пришли на форум и спросили:

— О Цезарь! Почему нет мыла и стиральных порошков?

На это Гай Юлий ответил:

— Порошки отсутствуют по причине генеральной стирки грязного белья в масштабах страны. Никак не можем отстирать его. Что же касается мыла, то мои предшественники так загадили державу, что мы никак отмыться не можем.



А МОЖНО И...

Владимир **ЛОМАНЫЙ**

Из комнаты с табличкой на двери «Зав. лабораторией» вышел элегантно одетый, цветущего вида мужчина. Поправив галстук, он толкнул соседнюю дверь с табличкой «Лаборатория низких температур». Переступив порог, оглядел помещение. Четыре окна, три стола, два шкафа, одна довольно громоздкая установка и ни одной живой души.

Мужчина пожал плечами. Улыбнувшись, заглянул под столы — никого. Обошел первый шкаф — никого, второй... Склонившись над схемой, с паяльником в руках, в закутке, тихо работал бородатый, лет тридцати брюнет.

— Здравствуйте! — сказал мужчина.— Я ваш новый заведующий. Петельников, Игнат Семенович.

— Очень приятно,— поднял голову бородач.— Инженер Маслов.

Петельников вытащил из кармана пиджака список.

— Николай?

— Да.

— Простите, а где остальные?

— Разошлись.

— Куда?

— Кто куда. В журнале, между прочим, записано.

— Ну, Вы-то в курсе?

— Разумеется! Дисциплина прежде всего!

— Тогда скажите, куда, например, направил свои стопы Абовян А. П.?

— Куда? — хмыкнул Маслов. — В журнале записано — на соревнование. Он у нас известный спортсмен!

— Семицветова Г. Л.?

— По общественной линии. В журнале записано. Она у нас член профбюро.

— Чижиков С. С.?

— Овощная база. В журнале записано. Он у нас бессменный такелажник. Петельников задумчиво поиграл бровями.

— Ясно. А кто занимается этими... ну... низкими температурами?

Маслов сунул паяльник в канифоль. Тот зашипел.

— Пожалуй, если без излишней скромности, то только ваш покорный слуга. А что?

— Ну... может быть, Вам что-нибудь требуется?

— Разумеется.

— Тогда говорите, не стесняйтесь. Вам надо куда-нибудь уйти? Пожалуйста.

— Да нет,— удивился бородач.— Никуда не надо.

— Может, в отпуск тянет?

— Тоже нет.

— А что тогда?— в свою очередь удивился зав.

— Могу сказать. Требуются: вакуумный насос, дюары для жидкого гелия, один техник...

Петельников нахмурился и бросил взгляд на часы:

— Хорошо. Поговорим, но позже...

Вернувшись в кабинет, он сел на стол, взял дипломат, вытащил термос, налил в крышку его содержимое, отхлебнул, достал сигарету, закурил, с довольным видом откинулся на спинку кресла и снял телефонную трубку:

— Сева? Привет!.. Да, завлабораторией... Какая разница... Коллектив? Нормальный. Правда, один Эдисон требует какие-то дюары для жидкого гелия, но, думаю, скоро успокоится. Сам знаешь, опыт работы с умниками у меня есть. Так что все в порядке. Работать можно... а можно и не работать!

ЧИТАТЕЛИ ОЦЕНИВАЮТ МАТЕРИАЛЫ ЭКО

МЫ ПОДВЕЛИ ИТОГИ АНКЕТНОГО ОПРОСА ЧИТАТЕЛЕЙ О ЛУЧШИХ И ХУДШИХ МАТЕРИАЛАХ ПЕРВЫХ ТРЕХ НОМЕРОВ ЭТОГО ГОДА. ЛУЧШИМИ МАТЕРИАЛАМИ ЧИТАТЕЛИ НАЗВАЛИ:

Р. В. РЫВКИНА. **Экономическая культура как память общества** (№ 1)

Подборка статей «Почти все о ценах» (№ 3)

А. П. ДУБНОВ, Б. П. ОРЛОВ. **Собственность и экономическая активность населения** (№ 2)

Хакамада СИГЭКИ. **Пэ-рэ-су-ту-ро-и-ка** (№ 1)

А. Г. АГАНБЕГЯН. **Непредусмотренные остановки реформы** (№ 2)

И. Х. РАЙГ. **Нелегальная экономика не знает границ** (№ 2)

Среди обложек лучшей названа обложка № 3 (пачка ассигнаций на пустой тарелке)

Поздравляем авторов всех отмеченных материалов!

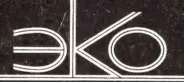
содержание

В следующий номер готовятся:

- Статьи академика А. Г. Аганбегяна «Практические дела экономической науки» и члена-корреспондента АН СССР А. Г. Гранберга «Экономический механизм межреспубликанских и региональных отношений»
- Интервью с В. С. Павловым, председателем Всесоюзного экономического общества дополняет статья В. В. Орешкина о Императорском вольном экономическом обществе
- Статья В. С. Соминского «Твердый рубль — сегодня!»
- Подборка «Миф о всеобщем равенстве». Действительно ли в социалистическом обществе достигнуто равенство, кто из наших сограждан, живя за чертой бедности, нуждается в помощи и в какой, что мы знаем об уровне жизни и различиях в благосостоянии наших современников, в сталинской России и в эпоху Брежнева — вот круг обсуждаемых в ней вопросов.
- Главы из книги Пьера Бруэ «Троцкий»
- Продолжение бестселлера Д. Карнеги о семейной жизни и др.



РИСУНОК С.С. МОСИЕНКО



ИНДЕКС 71117 ЦЕНА 70 КОП

8·1989 ЭКО